

STAVEBNÍCTVO

KVARTÁLNA ANALÝZA SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA Q4/2014

Výskum potenciálu stavebníctva v krajinách strednej
a východnej Európy



ANALYSES FOR DECISION MAKING



125 ROKOV
VÝROBY CEMENTU
NA SLOVENSKU



Podakovanie

Vážení čitatelia,

ďakujeme, že využívate Kvartálnu analýzu slovenského stavebníctva Q4/2014, ktorú pre vás pripravila spoločnosť CEEC Research za podpory generálneho partnera Považskej cementárne, zlatého partnera spoločnosti SGCP Weber a strieborných partnerov spoločností Ramirent a Tatra.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 100 uskutočnených osobných a telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných stavebných spoločností. Uvedené rozhovory so všetkými spoločnosťami boli vykonané v priebehu novembra 2014.

Okrem štandardnej analýzy celej vzorky stavebných spoločností ponúka tento výskum detailné informácie o postojoch hlavných segmentov podľa dvojrozmernej segmentácie vzorky, (teda z hľadiska veľkosti stavebných spoločností, ako aj stavebného zamerania účastníkov). Segmenty rozdeľujeme na veľké a stredné/malé spoločnosti, z druhého hľadiska na segmenty zaoberajúce sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom.

Vďaka tomu môže táto Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q4/2014 poskytnúť úplne vyvážené, aktuálne

a dostatočne podrobné údaje o slovenskom stavebníctve, nevyhnutné pre rozhodovanie vedúcich predstaviteľov spoločností podnikajúcich v danej oblasti.

Podakovať by sme chceli jednak predstaviteľom stavebných firiem, ktoré nám venovali svoj čas a poskytli potrebné informácie pre spracovanie tejto štúdie, a jednak všetkým aktívnym užívateľom, ktorí nám pravidelne poskytujú cenné návrhy, vďaka ktorým sme schopní lepšie a efektívnejšie uspokojovať ich informačné potreby.



Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti
CEEC Research



Anton Barcák

Generálny riaditeľ
Považská cementáreň

Partneri

CEEC Research ďakuje všetkým svojim partnerom, bez ktorých by nebolo možné analýzy stavebníctva vybraných krajín strednej a východnej Európy pravidelne spracovávať a bezplatne poskytovať.

Generálny partner



Zlatý partner



Strieborní partneri



Výhradný stavebný partner



Výhradný projektový partner



Výhradný poisťovací partner



Výhradný právny partner



Výhradný developer partner



Partneri



Mediálni partneri



Úvodník

Vážení čitatelia,

situácia v stavebníctve je aj viac ako päť rokov od začiatku finančnej krízy alarmujúca. Stavebná produkcia kontinuálne klesá, nedarí sa naštartovať rast zamestnanosti a veľké, rovnako ako aj stredné a malé firmy, respektíve živnostníci stále narážajú na existenčné problémy. A to aj napriek tomu, že sme v oblasti výstavby splnili všetko, čo sme sľúbili. Podstatne sme zintenzívnili výstavbu líniových stavieb a dnes je vo výstavbe viac ako 140 kilometrov diaľnic a rýchlostných ciest. Rovnako intenzívne sa pracuje aj na modernizácii železničných koridorov. Dokopy ide o miliardy eur, ktoré pomáhajú držať stavebníctvo nad vodou a supľujú výpadok súkromného dopytu. V tomto smere dokonca prelamujeme historické rekordy. Ešte nikdy sa totiž na Slovensku v jednom mesiaci nepoužilo na stavbu diaľnic toľko peňazí ako v októbri tohto roku. V číselnom vyjadrení to predstavuje vyše 59 miliónov eur, ktoré boli iba za jeden mesiac investované do výstavby diaľnic a rýchlostných ciest. Podstatná časť týchto peňazí pochádza z európskych fondov, ktoré využívame v maximálnej možnej miere. Za prvých desať mesiacov tohto roku sme z Operačného programu doprava zaplatili za výstavbu diaľnic o vyše 50 miliónov eur viac ako za celý minulý rok. A pomalý nástup tohtoročnej zimy podľa mňa znamená, že sa toto číslo ešte zvýši.

Priznám sa, že som veril, že tieto čísla a naše kroky dostanú stavebníctvo do čiernych čísel už v tomto roku, ale aktuálne dáta hovoria o tom, že to nie je isté. Nám z toho vyplýva jediné, ešte zintenzívniť výstavbu diaľnic a rýchlostných ciest. Už v najbližších týždňoch by mala národná diaľničná spoločnosť vypísať tendre na výstavbu nových úsekov

diaľnic a rýchlostných ciest. Zároveň robíme maximum aj pre akceleráciu výstavby veľkého bratislavského obchvatu, ktorý bude tiež obrovským stimulom pre celý sektor stavebníctva. Som rád, že toto vnímajú aj ľudia z odboru a na budúci rok už očakávajú rast takmer dve percentá. Rovnako som rád, že väčšina z odborníkov vidí, aký kus práce štát v tejto oblasti urobil, a otvorene hovoria o tom, že za budúcoročným rastom sú predovšetkým štátne investície do líniových stavieb.

Štát však nikdy nemôže nahradiť súkromnú spotrebu. Preto verím, že aj ľudia a stavebné firmy využijú mimoriadne výhodné podmienky na hypotekárnom trhu a oživí sa aj individuálna výstavba na celom území Slovenska. Tomu určite pomôže aj nový stavebný zákon, ktorý by mal zjednotiť jednotlivé procesy, priniesť transparentnosť a poriadok do územia a zdynamizovať celý sektor stavebníctva. Ak sa nám to podarí, verím, že výsledky našej práce sa ešte viac ako doteraz prejavia v celom sektore, ktorý sa tak odrazí od dna a znova začne vytvárať nové pracovné miesta.



Ján Počiatek

Minister dopravy, výstavby
a regionálneho rozvoja SR

Zhrnutie

Kapitola 1

Rok 2015 by mal byť podľa mierne nadpolovičnej väčšiny riaditeľov stavebných spoločností (60 %) rokom stabilizácie slovenského stavebníctva, výraznejší rast sa ale stále neočakáva (1,9 %). Výkon budú ťahať predovšetkým verejné investície. Ďalšie mierne zlepšenie očakávajú predstavitelia firiem v roku 2016 (3,2 %). Aktuálna miera neistoty na takéto vzdialené obdobie je ale veľká.

str. 6

Kapitola 2

S očakávanou stabilizáciou slovenského stavebníctva pre rok 2015 predikujú stavebné spoločnosti tiež mierny rast svojich tržieb (2,8 %). Tržby by v roku 2015 mali mierne rásť vo všetkých sledovaných segmentoch. Najoptimistickejšie sú najmä veľké spoločnosti vďaka veľkým infraštruktúrnym projektom (6,0 %). Ďalšie pozvolné zlepšenie sa očakáva v roku 2016.

str. 11

Kapitola 3

V lepšie výkony ako konkurencia a v jej prekonanie v roku 2015 verí viac ako tretina riaditeľov stavebných spoločností (37 %). Polovica (50 %) odhaduje svoj tržný podiel na rovnakej úrovni ako v tomto roku. Pre rok 2016 by sa sebadôvera firiem mala zvyšovať.

str. 13

Kapitola 4

Vytaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým prieskumom zvýšilo a tiež v medziročnom porovnaní je vyťaženie kapacít vyššie ako v minulom roku, aktuálne je na úrovni 83 %. V roku 2015 necelá polovica spoločností (44 %) plánuje začať najímať nových pracovníkov a pozvoľne tak zvyšovať svoje kapacity. Väčšina firiem ale neplánuje zvyšovať mzdy a benefity.

str. 15

Kapitola 5

Zákazky v zásobníkoch stavených spoločností pozvoľne pribúdajú. Problémom sú ale stratové zákazky z minulosti (15 %); najviac ich majú inžinierske stavebné spoločnosti (až 22,9 %). Vzhľadom k neplánovanému rastu cien subdodávateľských prác existuje riziko, že tento podiel stratových zákaziek ešte ďalej porastie.

str. 20

Kapitola 6

Najväčšími dlžníkmi stavebných firiem sú súkromní investori. Kľúčovým dôvodom neskorých úhrad je nedostatok finančných prostriedkov investora. Väčšina stavebných firiem nezaznamenala zlepšenie platobnej morálky oproti minulému roku. Päťtinu firiem (21 %) neskoré úhrady paralyzujú, a pokiaľ nedôjde k rýchlej náprave, mohlo by dôjsť k ich krachu.

str. 25

Kapitola 6

Možnosti odpredať pohľadávok stavebné spoločnosti skôr nevyužívajú (potvrďuje 86 % riaditeľov). Ak áno (potvrďuje 14 % firiem), naspäť získajú v priemere len pätinu z hodnoty pohľadávky. Časť aktuálnych pohľadávok (12 %) považujú riaditelia firiem za už nedobytné.

str. 30

Kapitola 6

Mierne nadpolovičná väčšina stavebných (57 %) firiem potvrdzuje, že i časť ich záväzkov je po termíne splatnosti. V priemere sa jedná o 19 % ich záväzkov. Štvrtina spoločností (26 %) potvrdzuje, že má preferovaných/prioritných veriteľov, ktorým realizuje úhrady faktúr prednostne.

str. 31

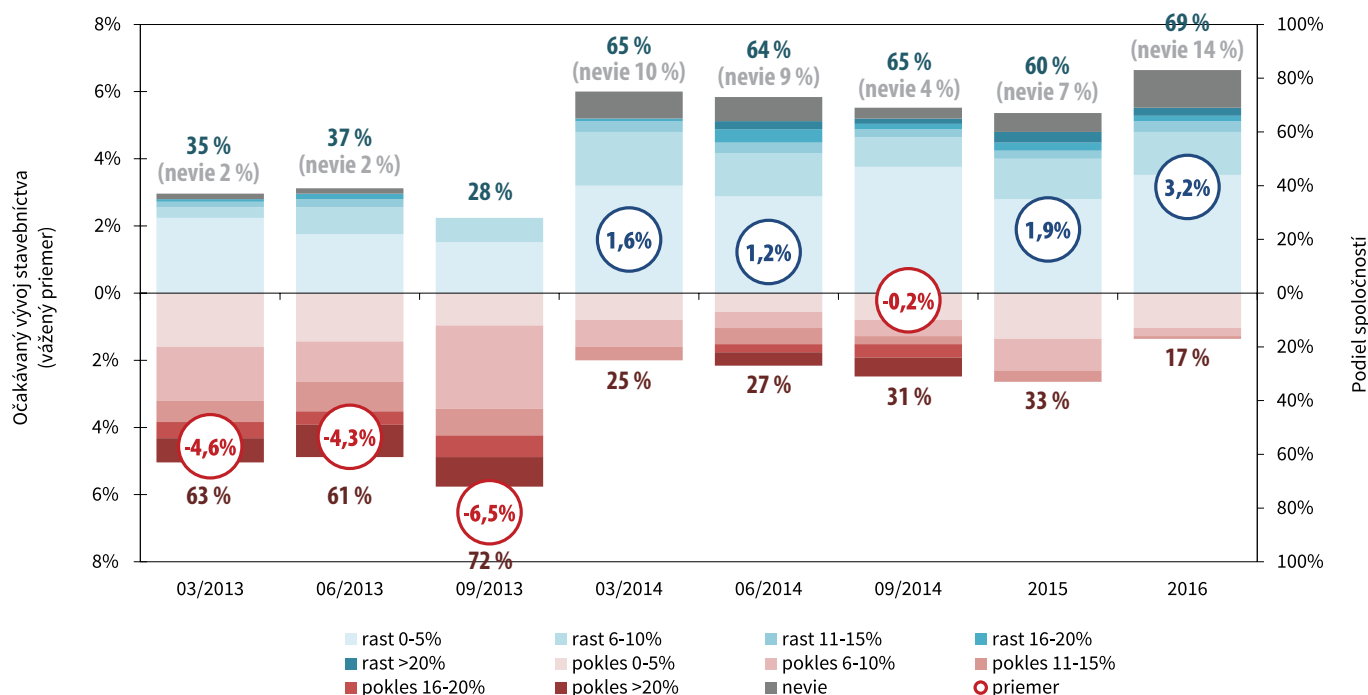
1 Rok 2015 by mal byť podľa mierne nadpolovičnej väčšiny riaditeľov stavebných spoločností rokom stabilizácie slovenského stavebníctva, výraznejší rast sa ale stále neočakáva. Výkon budú ťahať predovšetkým verejné investície. Ďalšie mierne zlepšenie očakávajú predstavitelia firiem v roku 2016. Aktuálna miera neistoty na takéto vzdialené obdobie je ale veľká.

Predikcie riaditeľov firiem ukazujú, že v roku 2015 by stavebníctvo malo nepatrne rásť

Výsledky najnovšieho výskumu, ktorý CEEC Research ako už pravidelne realizoval s generálnymi riaditeľmi a členmi predstavenstiev stavebných spoločností ukazujú, že prvá stabilizácia sektora po predchádzajúcej šesťročnej kríze príde podľa slov predstaviteľov firiem v budúcom roku. Predpovede vývoja pre rok 2015 ukazujú na mierne zlepšenie predikcií oproti očakávaniam riaditeľov zo septembra tohto roka – výkon slovenského stavebníctva by mal v roku 2015 dosiahnuť rast o 1,9 percenta, v septembri predikcie ukazovali na celoročný rast o 1,6 percenta. Stále sa však jedná iba o veľmi mierny, nie skokový rast. Zvýšenie výkonu sektora v roku 2015 sa očakáva mierne nadpolovičnou väčšinou riaditeľov stavebných spoločností (60 %), naopak tretina riaditeľov (33 %) stále očakáva pokles sektora. Predikcie riaditeľov prináša nižšie priložený graf.

V roku 2015 by mal byť zaznamenaný rast len o 1,9 percenta

Očakávaný vývoj stavebníctva (pre daný rok)



Trh prechádza veľmi zložitým obdobím, príliv nových, hlavne verejných zákaziek pomáha predovšetkým inžinierskemu staviteľstvu. Aj keď i tu vďaka projektom formou design and build sa samotná stavebná realizácia odsunula oproti pôvodným očakávaniam. Trhu chýbajú hlavne väčšie investičné impulzy od súkromných investorov, bez ich prílivu sa stavebníctvo rozvíja iba veľmi tuho.

Jiří Vacek
riaditeľ, CEEC Research



Na budúci rok sa síce avizuje nárast výkonnosti stavebníctva, osobne však očakávam pokračovanie problémov financovania za vykonanú prácu a dodané stavebné materiály. Nižší subdodávatelia, na základe doterajších negatívnych skúseností, už nebudú ochotní a mnohí ani v stave akceptovať viac ako 100 dňové lehoty úhrad faktúr.

Anton Barcák

generálny riaditeľ, Považská cementáreň a.s.

Predikcie veľkých vs. stredných/malých spoločností

Pohľad optikou veľkých alebo stredných/malých spoločností ukazuje na rozdielny vývoj predikcií v segmentoch. V segmente veľkých firiem ukazuje aktuálne vážený priemer na rast stavebníctva v budúcom roku o 2,8 percenta (v septembri rast o 3,9 %). Podiel spoločností očakávajúcich rast je nepatrne vyšší oproti minulému výskumu: pre rok 2015 očakáva rast sektora 90 % veľkých spoločností (v septembri 87 %). V segmente malých/stredných firiem síce dosahuje podiel spoločností očakávajúcich zvýšenie výkonu aktuálne 53 percent (v septembri 64 %), ale vážený priemer očakávaní týchto stredných/malých firiem ukazuje pre rok 2015 aktuálne na rast o 1,7 percenta (v septembri rast o 1,1 %).

Predikcie pozemného vs. inžinierskeho stavebníctva

Pokiaľ sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom, riaditelia spoločností z pozemného staviteľstva zlepšili svoje očakávania vývoja slovenského stavebníctva v roku 2015. Rast očakáva aktuálne nadpolovičná väčšina z nich (55 %, v septembri 66 %), ale priemer ich predpovedí vývoja stavebníctva pre rok 2015 ukazuje na rast sektora o 2,0 percenta (v septembri rast o 1,3 %). Čiastočné zhoršenie výhľadu je možné vidieť u spoločností zaoberajúcich sa inžinierskym staviteľstvom. Rast sektora v roku 2015 síce očakávajú tri štvrtiny riaditeľov týchto firiem (74 %, v septembri 75 %), ale priemer odpovedí riaditeľov týchto spoločností ukazuje na rast celého sektora o 1,6 percenta (v septembri rast o 3,1 %).



Osobne sa domnievam, že po dlhšom období poklesu dôjde v roku 2015 k určitému rastu, tento však nebude výrazný. Dôležité je uvedomiť si, že napriek celkovému miernemu rastu stavebníctva nebude vývoj v jednotlivých segmentoch trhu rovnaký. Očakávanie rastu je pre mňa úzko spojené so segmentom inžinierskeho staviteľstva, ktoré po prekonaní úvodných ťažkostí v príprave podľa žltej knihy FIDIC začína produkovať reálnu výstavbu na väčšine vysúťažených úsekoch. Ak k tomu pridáme nevyhnutnosť čo najdôslednejšieho dočerpania fondov EÚ v jednotlivých operačných programoch, mali by sa predpoklady mierneho rastu naplniť. Jedine v segmente pozemného staviteľstva bude pretrvávajúca mierna stagnácia aj v budúcom roku.

Ján Záhradník

obchodný riaditeľ, Doprastav, a.s.



Nezdajú sa mi dôveryhodné štatistiky, ktoré stále vykazujú pokles slovenského stavebníctva. Minimálne v segmente dopravnej infraštruktúry sme zaznamenali výrazné oživenie, čo sa prejavuje aj vo výkonoch spoločnosti EUROVIA SK v tomto roku, ale aj začínajúcim nedostatkom kapacít na trhu. V budúcom roku očakávam ešte výraznejší rast, vzhľadom k tomu, že bude potrebné vyčerpať cca 40 % zdrojov z balíka 1. Programovacieho obdobia OPD.

Róbert Šinály

generálny riaditeľ, Eurovia SK, a.s.



Rastu je treba ísť naproti. Stále verím, že pokiaľ ponúkneme nové materiály a technológie, môžeme i v tejto dobe uspieť. Tento rok nás presvedčil o tom, že odlišný prístup funguje.

Branislav Bačo

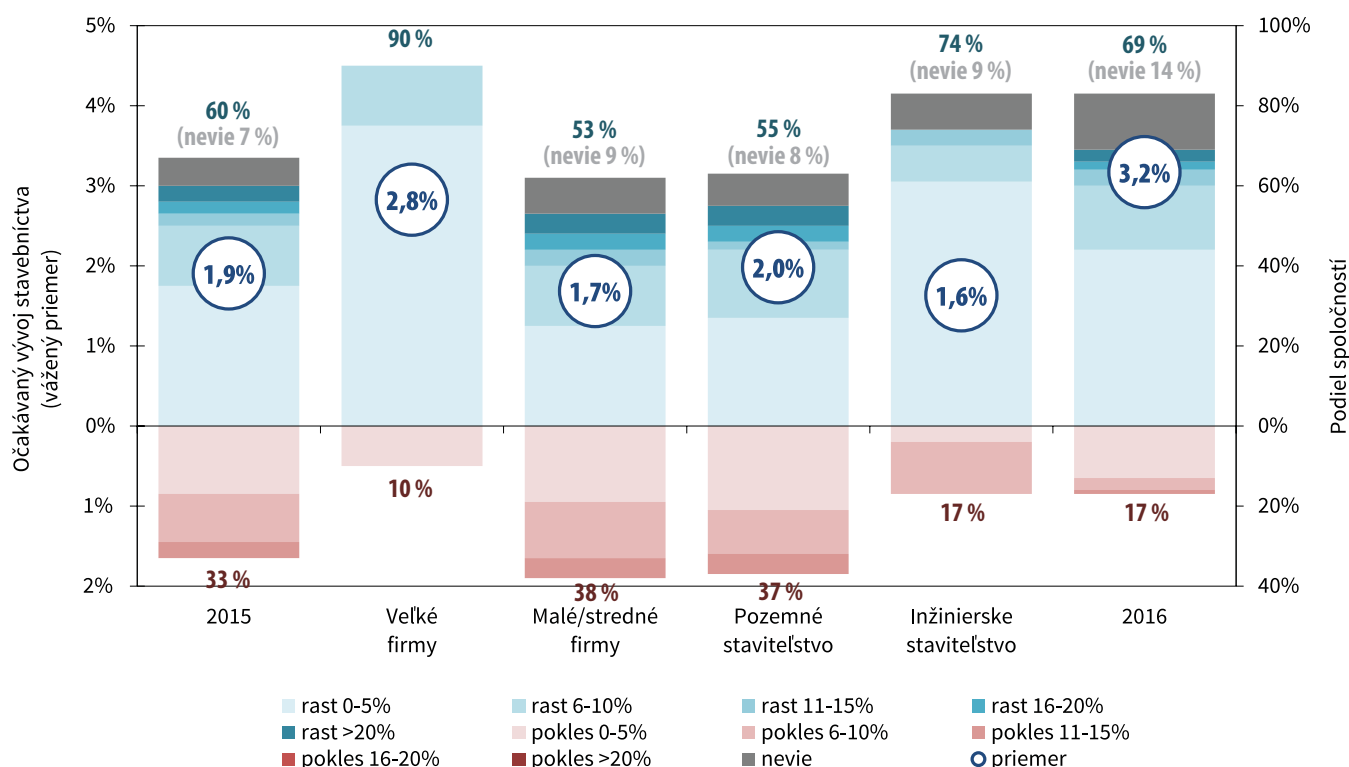
business manager, Ruukki ČR, SR



V tomto roku sa Schindlerovi podarilo na Slovensku realizovať niekoľko zaujímavých projektov aj cez mierny pokles slovenského stavebníctva. Budúci rok bude záležať na optimalizácii a celkovom vývoji ekonomiky. Dôležitá je aj podpora štátu napríklad pri revitalizáciách panelových domov. Rast očakávame veľmi miernu.

Jana Grigová
marketingová riaditeľka, Schindler CZ, a.s.

Očakávaný vývoj stavebníctva v jednotlivých segmentoch



Slovensko je a bude tranzitná, investične zaujímavá krajina. Je tu príležitosť dobudovať dopravnú infraštruktúru, odkanalizovať a vybudovať vodovody v mestách a obciach, protipovodňové opatrenia. Slovensko má možnosť zrealizovať tieto projekty za podpory čerpania finančnej pomoci EÚ. Toto sú príležitosti pre zvýšenie zamestnanosti, trvalého príjmu, následne vyššej spotreby občanov a tak aspoň čiastočne eliminovať výpadky exportu našich výrobkov z dôvodu hospodárskej krízy a konfliktu na východe Európy.

Miroslav Beka
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HOCHTIEF CZ a.s.



Budúci rok vidím podobne ako rok 2014. Myslím si, že k rastu veľmi nedôjde, skôr predpokladám stagnáciu.

Viliam Ondrejka
technický riaditeľ a člen predstavenstva, Vion, a.s.

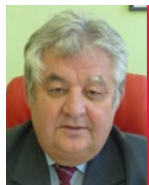


Slovensko stagnuje a to je krutá realita. Prílev zahraničných investorov za posledný rok sa rovná takmer nule, pričom okolité krajiny V4 rastú. Konkurencieschopnosť našej ekonomiky padá a nikto to nerieši, čo vytvára obrovské riziká v strednodobom horizonte, najmä v období po dočerpaní eurofondov.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS Stavby, s.r.o.

Áno, bude ešte klesať, aj keď miernejšie. Štátnych zákaziek asi pribudne, totižto budúci rok sa začne zvolbnievať, ale súkromných investorov bude menej.

Miroslav Gatiaľ
konateľ, Stavtees, s.r.o.



Podobne ako na Slovensku, aj v našej spoločnosti dochádza k poklesu stavebnej výroby. Vychádzajúc z posledného vývoja nevidíme priaznivý vývoj ani v roku 2015 a 2016. Zvýrazňujem, že tak ako teraz sa ťažko podniká v stavebníctve, nemá to obdobu, je to najťažšie porevolučné obdobie.

Ondrej Patlevič
konateľ, Stavomont SP Snina, s.r.o.

Porastú predovšetkým verejné investície

Základom pre vyššie uvedený vývoj v roku 2015 by mal byť rast predovšetkým verejných investícií, čo potvrdzuje polovica spoločností (50 %). Nárast verejných investícií predikujú najmä zástupcovia veľkých spoločností a firiem z inžinierskeho staviteľstva (potvrdzuje 80 resp. 74 % riaditeľov). Rast v oblasti súkromných investícií predpokladajú približne štyria z desiatich riaditeľov (39 %).



Z pohľadu developéra realizujúceho výstavbu obecných nájomných bytov sa situácia zdá pomerne priaznivá. V uplynulom finančnom období, podľa dostupných štatistických údajov, bolo zrealizovaných a skaudovaných nadpriemerné množstvo bytových domov, pravdepodobne aj ako dôsledok končiaceho sa volebného obdobia obecných samospráv. Pozitívne sa prejavili aj prijaté legislatívne úpravy pri čerpaní nízkoúročených úverových liniek zo ŠFRB a nenávratných dotácií z MDVaRR SR, náš odhad na najbližšie obdobie je pokračovanie týchto priaznivých tendencií, resp. dlhodobjšia stabilizácia v tomto segmente stavebnej výroby.

Mário Červenka
konateľ, O.M.C Invest spol. s. r. o.

Výhľad na rok 2016

Ako ukazujú predchádzajúce odstavce, výhľad riaditeľov na rok 2015 je iba mierne optimistický. Po prvýkrát sme sa v aktuálnom výskume zamerali aj na výhľad sektora pre rok 2016 a na to, či riaditelia očakávajú v ďalšom roku pokračovanie mierneho rastu alebo už intenzívnejšie zvýšenie výkonov. Aktuálne očakávajú riaditelia stavebných firiem v roku 2016 rast slovenského stavebníctva o 3,2 percenta. Rast očakávajú zástupcovia všetkých segmentov, a to veľmi podobný: cez tri percentá.

Situácia v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky

Vývoj stavebníctva (predikcie firiem)

	Slovensko (november 2014)	Česká republika (november 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
2015	+1,9 %	+3,3 %	+3,9 %	+3,9 %



I/50 a I/18 MICHALOVCE KRIŽOVATKA
EUROVIA SK, a.s.



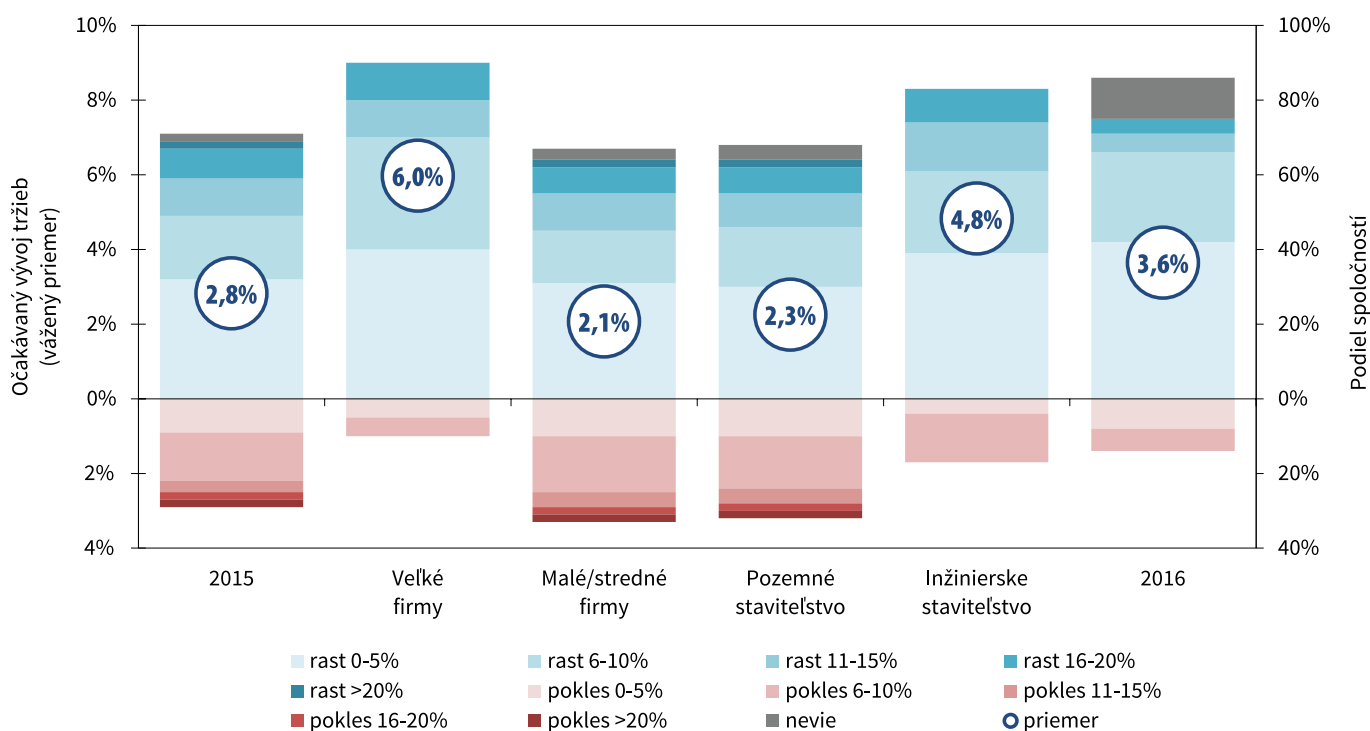
Obchodné centrum TMT Trnava
Keraming a.s.

S očakávanou stabilizáciou slovenského stavebníctva pre rok 2015 predikujú stavebné spoločnosti tiež mierny rast svojich tržieb. Tržby by v roku 2015 mali mierne rásť vo všetkých sledovaných segmentoch. Najoptimistickejšie sú najmä veľké spoločnosti vďaka veľkým infraštruktúrnym projektom. Ďalšie pozvolné zlepšenie sa očakáva v roku 2016.

Rast by mal v priemere dosiahnuť 2,8 percenta

V náväznosti na očakávané zastavenie poklesu sektora predikujú pre budúci rok riaditelia stavebných spoločností mierny rast svojich tržieb. Výhľad na rok 2015 ukazuje, že rast svojich tržieb očakávajú aktuálne dve tretiny predstaviteľov stavebných spoločností (69 %, v septembri 71 %). Vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov stavebných firiem aktuálne ukazuje na predikovaný veľmi mierny rast tržieb v roku 2015 o 2,8 percenta (rovnako ako v septembri).

Očakávaný vývoj tržieb v jednotlivých segmentoch



Rast svojich tržieb predikujú predovšetkým veľké firmy

Detailnejší pohľad na situáciu v analyzovaných segmentoch z pohľadu ich veľkosti ukazuje, že rast svojich tržieb v roku 2015 očakáva 90 percent veľkých spoločností (v septembri 82 %). V priemere by sa podľa predikcií riaditeľov v tomto segmente malo jednať o rast tržieb dokonca až o 6,0 percenta (v septembri o 4,3 %). Podobne ako v minulom výskume vidia situáciu stredné/malé firmy, keď v priemere ich riaditelia očakávajú rast svojich tržieb o 2,1 percenta (v septembri rast o 2,5 %). Podiel spoločností, ktoré v roku 2015 predikujú rast svojich tržieb, nepatrne klesol na aktuálnych 64 percent (v septembri 68 %).

Väčšie očakávania v segmente inžinierskeho staviteľstva

Predstavitelia spoločností zaoberajúcich sa pozemným staviteľstvom aktuálne predpokladajú pre rok 2015 rast tržieb o 2,3 percenta (v septembri rast o 2,7 %) a podiel spoločností predpokladajúcich rast aktuálne robí 64 percent (v septembri 72 %). Tiež spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva predpokladajú pre rok 2015 rast tržieb, a to v priemere o 4,8 percenta (v septembri rast o 3,3 %). Rast svojich tržieb v roku 2015 očakáva 83 percent inžinierskych spoločností (v septembri 62 %).



Na slovenskom stavebnom trhu je rozostavaných veľké množstvo infraštruktúrnych projektov. Tak isto v pozemnom staviteľstve sledujeme nárast investícií zo strany súkromných investorov. Z hľadiska investícií predpokladám rast sektora ako takého.

Magdaléna Dobišová
generálna riaditeľka, Skanska SK, a.s.

Výhľad na rok 2016

Predikcie na rok 2016 ukazujú na rast tržieb o 3,6 percenta. Rast tržieb v roku 2016 očakávajú zástupcovia všetkých segmentov. Vzhľadom ale k vysokej miere neistoty ohľadom vývoja kľúčových premenných, firmy zmieňujú obmedzenú možnosť presnejšie predikovať na takéto vzdialené obdobie.



Aký bude vývoj stavebníctva v nasledujúcom roku 2016, bude hodne závisieť od toho, ako zhotoviteľia zvládnu mimoriadne náročné stavby diaľnic a rýchlostných komunikácií, začaté v roku 2014. Na ich úspešné zvládnutie je totiž potrebné nielen kvalitné mechanizačno-strojné vybavenie, ale i vysoko odborné profesionálne zázemie so skúsenosťami. Udržanie dlhodobejšieho rastu predpokladá okrem iného aj odstránenie nepružnosti a zdĺhavosti procesov obstarávania, pokračovanie kvalitnej prípravy ďalších inžinierskych stavieb a nevyhnutné zvýšenie kvality práce komisií u verejných obstarávateľov, aby víťazné združenia boli garanciou ich kvalitnej realizácie.

Ján Záhradník
obchodný riaditeľ, DopraStav, a.s.



Predpokladám, že budúci rok by malo začať stavebníctvo rásť a to hlavne v oblasti dopravných a vodohospodárskych stavieb.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a.s.



Predpokladám, že dôjde k miernemu rastu ale aj to len v dopravnej sfére.

Dušan Jasečko
generálny riaditeľ, Keraming a.s.

Situácie v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky

Vývoj tržieb (predikcia firiem)

	Slovensko (november 2014)	Česká republika (november 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
2015	+2,8 %	+4,7 %	+2,8 %	+3,6 %

3 V lepšie výkony ako konkurencia a v jej prekonanie v roku 2015 verí viac ako tretina riaditeľov stavebných spoločností (37 %). Polovica (50 %) odhaduje svoj tržný podiel na rovnakej úrovni ako v tomto roku. Pre rok 2016 by sa sebadôvera firiem mala zvyšovať.

37 % spoločností plánuje prekonať výkony konkurencie v roku 2015

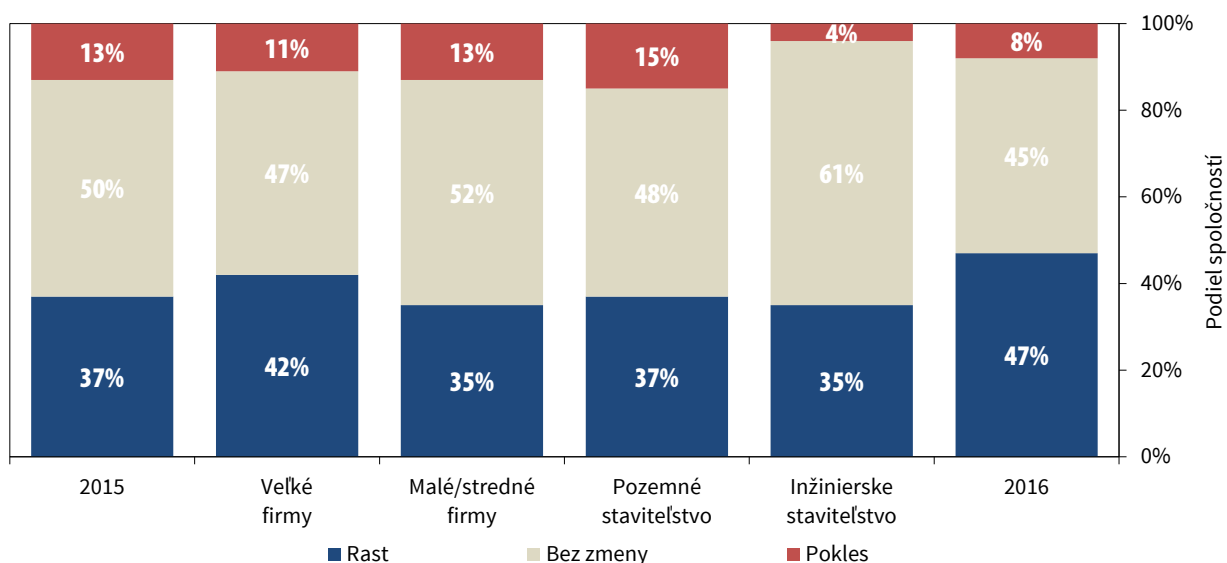
Stavebné spoločnosti dostali otázku na očakávaný vývoj svojho tržného podielu, inými slovami, či očakávajú, že sa im v panujúcich zložitých podmienkach bude dariť lepšie alebo horšie ako ich konkurencii. Aktuálne výsledky ukazujú, že v lepšie výkony ako konkurencia a v jej prekonanie v roku 2015 verí viac ako tretina riaditeľov stavebných spoločností (37 %). Polovica spoločností (50 %) odhaduje svoj tržný podiel na rovnakej úrovni ako v tomto roku a zostávajúca približne desatina (13 %) očakáva pokles.

Viac si veria veľké spoločnosti

Z pohľadu jednotlivých analyzovaných segmentov si viac veria veľké firmy. Zlepšenie svojho postavenia na trhu očakáva necelá polovica riaditeľov (42 %). V segmente malých/stredných spoločností je sebadôvera nižšia – v prekonanie konkurencie verí aktuálne 35 percent firiem.

Z pohľadu stavebného zamerania opýtaných spoločností je sebadôvera v segmentoch porovnateľná. V oblasti inžinierskeho staviteľstva v prekonanie konkurencie verí 35 percent riaditeľov týchto firiem a v prípade pozemného staviteľstva si aktuálne verí 37 percent firiem. Viac prináša nižšie priložený graf.

Očakávaný rast tržového podielu v jednotlivých segmentoch



Výhľad na rok 2016

Výhľad na rok 2016 ukazuje na zlepšenie oproti roku 2015 – v prekonanie konkurencie v roku 2016 verí takmer polovica stavebných spoločností (47 %). Viac si veria veľké firmy a spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva.

Situácia v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky

Vývoj tržového podielu (predikcie firiem)

	Slovensko (november 2014)	Česká republika (november 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
2015	37 %	39 %	41 %	38 %



Komplexná obnova panelového bytového domu
PS STAVBY, s.r.o.



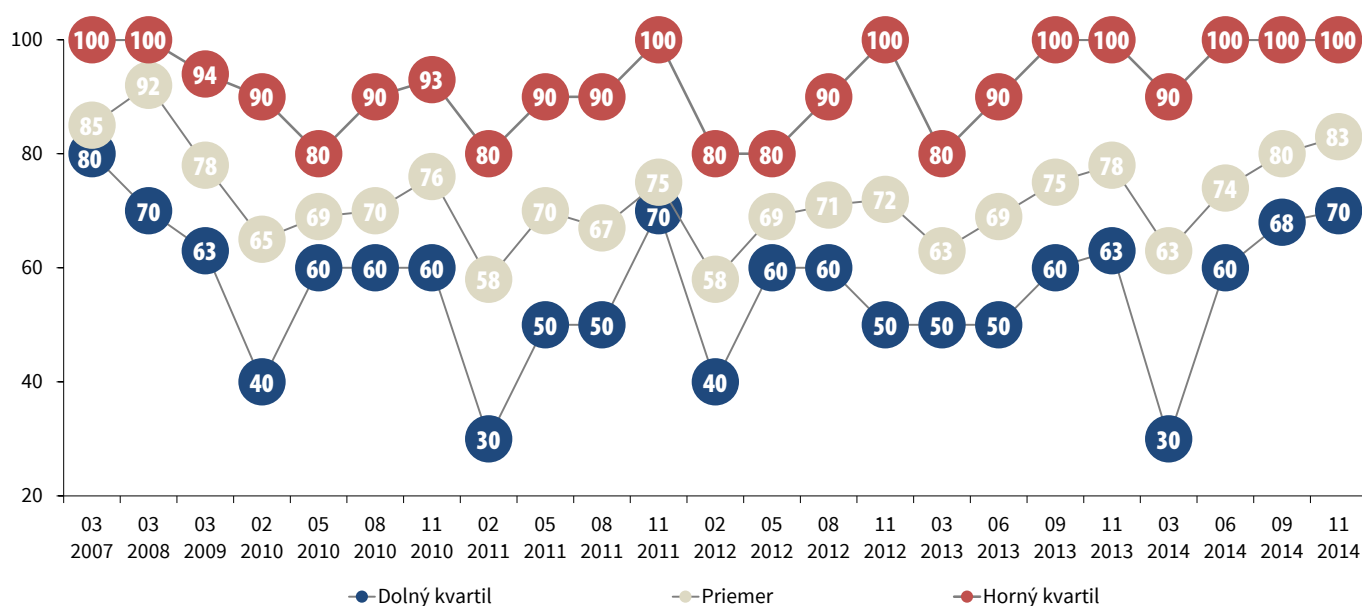
Tunel Rennberg, Nemecko
TuCon, a.s.

4 Vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým prieskumom zvýšilo a tiež v medziročnom porovnaní je vyťaženie kapacít vyššie ako v minulom roku. V roku 2015 necelá polovica spoločností plánuje začať najímať nových pracovníkov, a pozvoľne tak zvyšovať svoje kapacity. Väčšina firiem ale neplánuje zvyšovať mzdy ani benefity.

Priemerné využitie celkových kapacít je aktuálne na úrovni 83 percent

Výsledky aktuálneho výskumu ukazujú, že priemerné vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým výskumom zvýšilo o tri percentné body a aktuálne sa pohybuje na úrovni 83 percent (v septembri 80 %). Tiež v medziročnom porovnaní, ktoré nie je zatažené sezónnosťou, je vyťaženie kapacít na vyššej úrovni (78 % v novembri 2013).

Vývoj vyťaženia kapacít (%)



Vzhľadom na celkovú rozostavanosť, trh už dnes pociťuje veľký nedostatok stavebných kapacít. Pre celkové plánovanie kapacít je pre každú stavebnú firmu dôležitá kontinuita vo výstavbe, systematické plánovanie a následná realizácia. Už dochádza a bude ešte dochádzať i k preskupovaniu hlavne technických zamestnancov stavebných kapacít medzi jednotlivými firmami. Nedostatok môže byť aj pri vysokošpecializovaných subdávateľoch.

Magdaléna Dobišová
generálna riaditeľka, Skanska SK, a.s.



Vzhľadom na množstvo pripravovaných stavieb by budúci rok malo byť dostatok pracovných príležitostí. Očakávam mierny nárast výrobných kapacít našej spoločnosti a to v robotníckych aj v technických pozíciách.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a.s.

Nárast vyťaženia kapacít bol zaznamenaný vo všetkých sledovaných segmentoch, najvyššiu vyťaženosť stále uvádzajú veľké spoločnosti. Viac v nasledujúcej tabuľke.

Vytaženosť kapacít z pohľadu jednotlivých segmentov

	September 2014	November 2014	Trend
Veľké spoločnosti	89 %	91 %	↑
Stredné/malé firmy	78 %	82 %	↑
Pozemné stavitel'stvo	79 %	82 %	↑
Inžinierske stavitel'stvo	84 %	87 %	↑

Situácia v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky

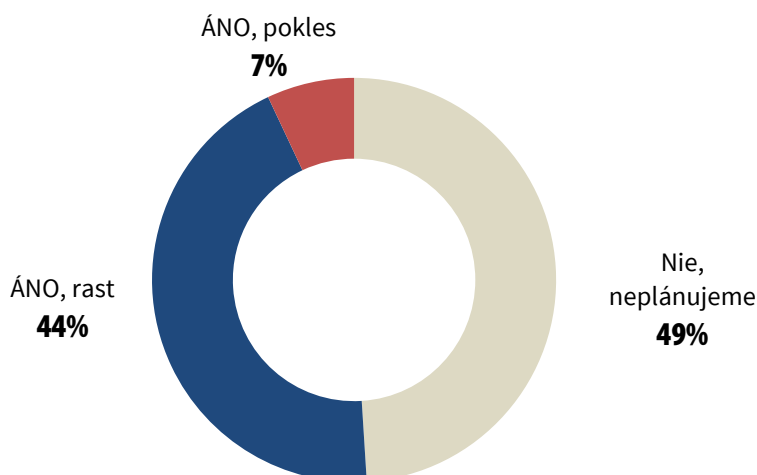
Vytaženosť kapacít

	Slovensko (november 2014)	Česká republika (november 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
Horný kvartil	100 %	100 %	100 %	90 %
Priemer	83 %	90 %	77 %	73 %
Dolný kvartil	70 %	80 %	60 %	60 %

Necelá polovica firiem plánuje mierny rast počtu pracovníkov a zvýšenie svojich kapacít

V náväznosti na očakávaný pozvoľný (a nie skokový) rast neplánuje polovica stavebných spoločností ešte pre budúci rok zmenu počtu pracovníkov (potvrďuje 49 % riaditeľov). Tieto firmy chcú naopak zvýšiť utilizáciu súčasných kapacít, ktoré sú podľa nich zatiaľ dostatočné. Takmer druhá polovica firiem (až 44 %) naopak plánuje v roku 2015 začať najímať nových pracovníkov, a zvyšovať tak svoje kapacity, aby boli schopné zaistiť realizáciu potrebných stavebných výkonov. Tieto firmy chcú v priemere zvýšiť počet svojich zamestnancov o 14 %. Najčastejšie pôjde o najímanie nových robotníkov a THP pracovníkov. Rast počtu pracovníkov sa očakáva hlavne v segmente veľkých firiem a tiež u spoločností z inžinierskeho stavitel'stva (potvrďuje až 65 resp. 66 % riaditeľov).

Plánujete zmeniť počet Vašich pracovníkov v roku 2015 (oproti roku 2014)?





Podľa našej úspešnosti v prebiehajúcich výberových konaniach plánujeme primerane navýšiť stav technikov na stavbách a robotníckych profesiách.

Róbert Šinály
generálny riaditeľ, Eurovia SK, a.s.



Avizované projekty v stavebníctve dávajú slušný predpoklad na podstatné zvýšenie objemu. Umožňujú investovať stavebným firmám do personálu, technológií a strojného zariadenia. Spoločnosť HOCHTIEF preto už od minulého roku posilňuje svoj tím na Slovensku, kde najímame do trvalého zamestnaneckého pomeru slovenských odborníkov a špecialistov pre prípravu a realizáciu projektov vo všetkých profesiách. Chceme predkladať inovatívne technické riešenia a následne realizovať stavby kvalitne, bezpečne a v plánovaných termínoch.

Miroslav Beka
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HOCHTIEF CZ a.s.



Naše kapacity sú v súčasnosti naplno využité. Personál aktuálne posilňujeme o ďalšie THP ako aj robotnícke pozície. Rovnako predpokladáme posilňovanie personálu aj v roku 2015.

Miroslav Zbaník
člen predstavenstva a generálny riaditeľ, Metrostav Slovakia a.s.



Veľké slovenské stavebné firmy priamo zamestnávajú stovky, či tisíce ľudí, pričom zároveň nepriamo vytvárajú množstvo pracovných miest aj cez svojich subdodávateľov. Takto dávajú prácu ľuďom najmä z regiónov, ktoré sa už dlhé roky pasujú s vysokou mierou nezamestnanosti a kde je ťažké nájsť si zamestnanie. Privítali by sme, keby štát pri súťažiach zohľadňoval tieto fakty a tak podporoval celkovú zamestnanosť v našom odvetví a aby pri konečnom výbere dodávateľa nebola jediným kritériom len ponúknutá cena.

Marián Moravčík
generálny riaditeľ a predseda predstavenstva, VÁHOSTAV – SK, a.s.



Neplánujeme zvyšovať kapacitu, budeme veľmi radi, keď naplníme naše súčasné.

Viliam Ondrejka
technický riaditeľ a člen predstavenstva, Vion, a.s.

Ak by v našej firme predsa len prišlo k takej situácii, že by bolo potrebné posilniť kapacity, tak určite vo výrobné sfére (robotnícke profesie a nákup malej mechanizácie).

Miroslav Gatíal
konateľ, Stavtees, s.r.o.



Aktuálny stav vyťaženia kapacít našej spoločnosti sa pohybuje na úrovni okolo 80 %, ich úplné využitie dosahujeme realizáciou menších, krátkodobějších projektov. Rozhodujúce kapacity pre mostné technológie máme vyťažené prakticky úplne, plánujeme ich nasadzovanie podľa aktualizovaných harmonogramov výstavby konkrétnych objektov, ktorých máme pre najbližšie obdobie našťastie dostatok. Aj v priebehu tohto roka sme posilnili naše výrobné kapacity a plánujeme v tomto trende pokračovať, ak budeme úspešní v ďalších verejných súťažiach. Jedná sa väčšinou o pozície THP z oblasti riadenia výstavby a odborné profesie vo výrobe na stavbách.

Ján Záhradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a.s.



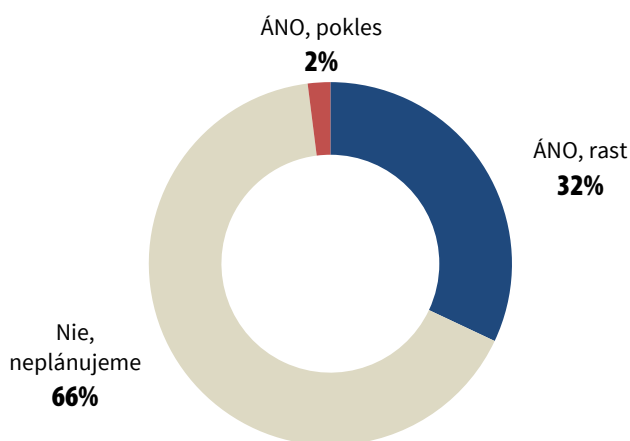
Tie vyberové konania, ktoré sú v súčasnosti v behu, neznamenajú pre nás takú zmenu, ktorá by vyvolávala potreby zvyšovania vlastných kapacít. Stále platí, že táto cesta je možná len ak bude stabilný progres stavebníctva a stabilita podnikateľského prostredia.

Dušan Jasečko
generálny riaditeľ, Keraming a.s.

Dve tretiny firiem neplánujú v roku 2015 rast miezd ani benefitov

Pre budúci rok neplánujú dve tretiny stavebných spoločností meniť úroveň miezd a benefitov svojich zamestnancov (potvrdzuje 66 % riaditeľov). Naopak až tretina firiem rast miezd a benefitov (32 %) pre svojich zamestnancov plánuje. Iba malá časť (2 % firiem) plánuje pokles miezd a benefitov. Častejší rast miezd v roku 2015 pripravujú zástupcovia veľkých stavebných spoločností, keď rast miezd predpokladá až 42 percent z nich, a naopak pokles žiadna z firiem. V prípade segmentov podľa stavebného zamerania rast miezd a benefitov plánuje 29 % v segmente pozemného staviteľstva a 43 % z inžinierskeho staviteľstva.

Plánujete meniť úroveň miezd a benefitov zamestnancov v roku 2015?



Modernizácia železničnej trate Nové Mesto nad Váhom – Púchov pre traťovú rýchlosť do 160 km/hod., žst. Ilava
REMI CONSULT a.s.



Obytný súbor Jégého alej III.etapa
Skanska SK a.s.



Diaľnica D3 Svrčinovec – Skalité – vysúvanie na mostnom objekte
Doprastav, a.s. v združení so spoločnosťami VÁHOSTAV-SK, a.s., STRABAG s.r.o. ,
Metrostav a.s.(„D3 Svrčinovec – Skalité“)

5 Zákazky v zásobníkoch stavených spoločností pozvoľne pribúdajú. Problémom sú ale stratové zákazky z minulosti (15 %); najviac ich majú inžinierske stavebné spoločnosti (až 22,9 %). Vzhľadom k neplánovanému rastu cien subdodávateľských prác existuje riziko, že tento podiel stratových zákaziek ešte ďalej porastie.

Mierne zvyšujúci sa podiel firiem potvrdzuje rast objemu zákaziek vo svojich zásobníkoch práce

Aktuálne štvrtina stavebných spoločností (25 %) uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom (v septembri 26 %). Podiel spoločností, ktoré majú zákaziek viac ako pred rokom, sa v porovnaní s minulým výskumom zvýšil (aktuálne 37 %, v septembri 32 %). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzujú takmer štyri firmy z desiatich (38 %, v septembri 42 %). Situácia je lepšia v segmente veľkých firiem (50 % viac zákaziek ako pred rokom) a tiež u spoločností z inžinierskeho staviteľstva (44 % viac zákaziek ako pred rokom), ktoré preto očakávajú i rast tržieb, podľa predchádzajúcej kapitoly, a tiež celkový lepší výkon stavebníctva ako celku. Viac v tabuľke.

Zazmluvnené zákazky v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roku v jednotlivých segmentoch

	Viac	Rovnako	Menej
Veľké spoločnosti	50 %	30 %	20 %
Stredné/malé firmy	33 %	41 %	26 %
Pozemné staviteľstvo	35 %	40 %	25 %
Inžinierske staviteľstvo	44 %	30 %	26 %



Pokiaľ sa neeliminuje korupcia a neodstráni klientelizmus, tak kvantita zákaziek nič nerieši. Spôsob ich získavania a samotná realizácia neprinesie celospoločenský úžitok.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS Stavby, s.r.o.

Zákazky v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roku

	Slovensko (november 2014)	Česká republika (november 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
Viac	37 %	38 %	38 %	38 %
Rovnako	38 %	38 %	34 %	30 %
Menej	25 %	24 %	28 %	32 %

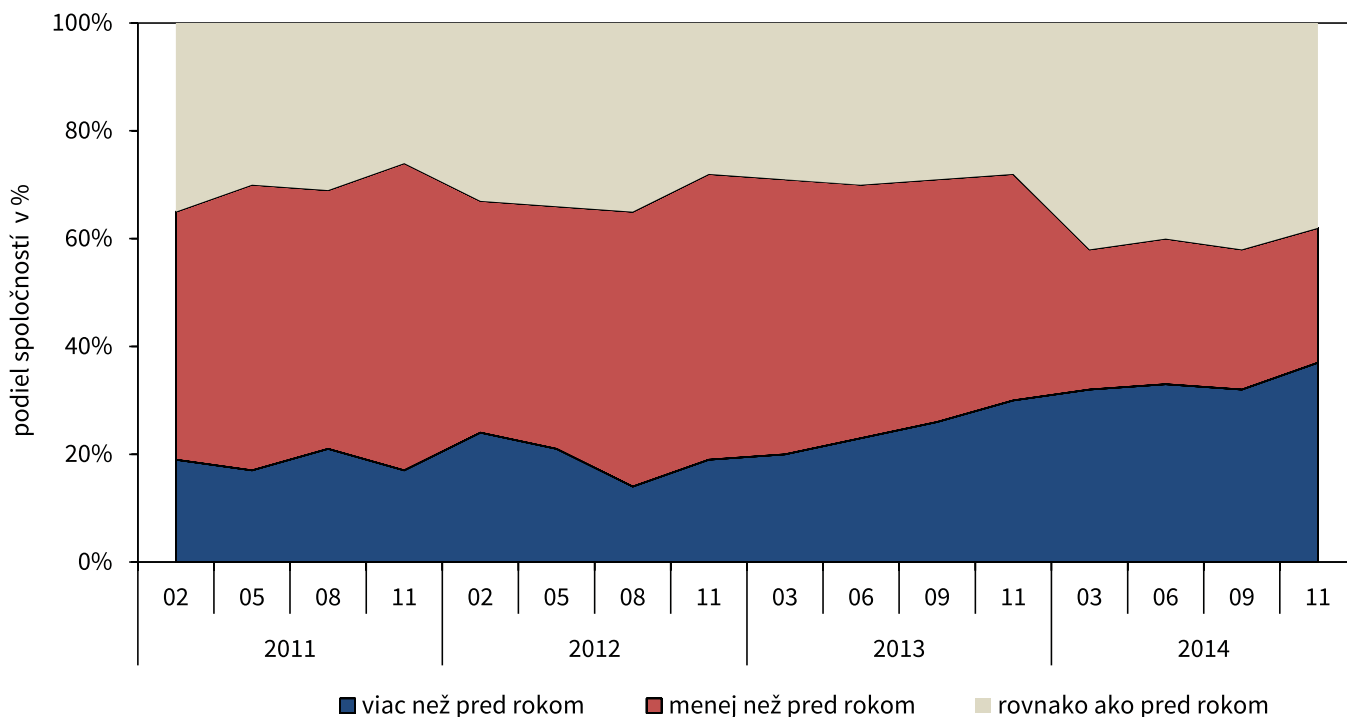
**Situácia v ďalších krajinách
Vyšehradskej štvorky**



Niektoré spoločnosti, ktoré majú stratové zákazky žiadajú o schválenie reštrukturalizácie spoločnosti v snahe vyhnúť sa bankrotu. Stav, aký v tejto súvislosti dnes na Slovensku máme, nie je dobrý, štát v snahe pomôcť niektorým firmám (schválením reštrukturalizácie) je schopný iné spoločnosti poškodiť. Firmy, ktoré za svoju prácu vystavili oprávnenú faktúru a z nej aj zaplatili DPH, sa z rozhodnutia štátu dostanú len k malej časti peňazí z vystavenej faktúry, a to nehovorím o tom, kto im vráti už zaplatenú DPH. Myslím, že je najvyšší čas, aby sa kompetentní predstavitelia nad touto situáciou zamysleli.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a.s.

Zazmluvnené zákazky (priemer a porovnanie s minulým rokom)



**Firmy majú v priemere
zazmluvnenú prácu na
5,6 mesiacov**

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú do budúcnosti stavebné spoločnosti zazmluvnené svoje zákazky, od výskumu realizovaného v septembri, mierne vzrástol, spoločnosti majú zazmluvnenú prácu v priemere na 5,6 mesiacov (v septembri 5,3 mesiacov). Najlepšie sú ohľadom zazmluvnených zákaziek stále zabezpečené veľké stavebné spoločnosti, kde v porovnaní s minulým výskumom došlo k nárastu z 9,3 na 10,7 mesiacov. Malé/stredné firmy majú zazmluvnené zákazky v priemere na 4,3 mesiacov (v septembri 4,6 mesiacov).



Uviedli sme aj my, že máme zásoby práce na cca 6 mesiacov, ktoré boli vytendrované v predošlom období. Takmer väčšina týchto zákaziek je a bude stratová. Aj keď sme si boli toho vedomí, zmluvy sme podpísali z dôvodu zachovania zamestnanosti v tak biednom regióne. Ak vývoj bude pokračovať takou cestou, aj naďalej je predpoklad, že dôjde na trhu k likvidácii stavebných firiem (viď Doprastav, Váhostav a iné), o ktorých sa nikde nespomína a jedná sa o stovky menších firiem.

Ondrej Patlevič
konateľ, Stavomont SP Snina, s.r.o.



Stratové zákazky sú, podľa môjho názoru, dôsledkom súčasného stavu, kedy je hlavným kritériom cena. Pokiaľ dodávatelia chcú zachovať kvalitu dodávok, dostávajú sa do zložitej situácie a niektoré projekty môžu skončiť stratou. Dlhodobo nie je možné stratové zákazky podporovať. Dúfam, že sa veľa firiem začne po empirickom zistení z minulých rokov chovať racionálnejšie. V budúcnosti bude väčší trend odmietat nerentabilné zákazky a viac času venovať detailnejšej príprave projektov, ktorá bude podporovať elimináciu viacnákldov pri realizačnej fázi.

Jana Grigová
marketingová riaditeľka, Schindler CZ, a.s.

Z pohľadu stavebného zamerania sú na tom lepšie firmy z inžinierskeho staviteľstva, ktoré majú uzatvorené zákazky v priemere na 9,0 mesiacov. Spoločnosti z pozemného staviteľstva majú zazmluvnenú prácu v priemere na 4,6 mesiacov.

Počet mesiacov zazmluvnených zákaziek

	Slovensko (november 2014)	Česká republika (november 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
Horný kvartil	7	10	5	12
Priemer	5,6	7,0	3,9	8,2
Dolný kvartil	2	3	1	3

15 % zákaziek z celkového objemu zásobníku práce firiem je stratových alebo s nulovým ziskom

Vzhľadom k nedostatku zákaziek a kvôli tvrdému konkurenčnému boju o zákazky dochádzalo (a niekedy ešte aj teraz dochádza) k tomu, že firmy boli ochotné ponúknuť aj dumpingovú cenu. Dôvodom bola snaha zaistiť prácu pre svoje kapacity, ktoré by inak zostali nevyťažené, prípadne by ich museli výrazne redukovať, a akonáhle trh začne opäť rásť, tieto kapacity by im chýbali, prípadne by ich museli s vyššími nákladmi nakupovať. Z aktuálnych rozhovorov s riaditeľmi firiem vyplýva, že podiel zákaziek, ktoré pre ich firmu skončia stratou alebo v lepšom prípade s nulovým ziskom, je v súčasnosti v priemere až 15 % z celkového objemu zásobníku práce (v Českej republike sa jedná o 17,3 %).

Inžinierske spoločnosti majú vo svojich zásobníkoch takmer štvrtinu zákaziek, ktoré sú stratové alebo bez zisku

Najhoršia situácia je v segmente inžinierskych spoločností, kde podiel stratových zákaziek dosahuje dokonca až 22,9 %. V prípade pozemného staviteľstva sa aktuálne jedná o 12,9 percenta problémových zákaziek s dumpingovými cenami. Rozdiely medzi segmentmi podľa veľkosti nie sú tak významné – 17,4 percenta stratových zákaziek v prípade veľkých spoločností a 14,5 percenta v prípade malých/stredných firiem.



So stratovými zákazkami sa nepotýkajú len medializované prípady veľkých spoločností s infraštrukturálnymi projektmi, ale aj mnohé stredne veľké a menšie firmy, ktorých výsledkom je ich neschopnosť splácať ďalšie záväzky. Následne týmto vzniká nedôvera malých firiem a živnostníkov nastupovať na stavby s obavou, či im bude za ich výkony zaplatené.

Miroslav Zabaník

člen predstavenstva a generálny riaditeľ, Metrostav Slovakia a.s.



Evidujeme ešte stále nemalý počet stavieb z minulého obdobia, o ktorých som presvedčený, že nemôžu skončiť inak ako v strate. Sú to všetko vyhrané zákazky z obdobia rokov 2011 a 2012, z obdobia neprimeranej cenovej vojny zhotoviteľov. Málo sa ale dnes hovorí o tom, že trh vtedy ponúkal minimum projektov pre realizáciu a ich získanie bola jediná možnosť, ako zabezpečiť svojim ľuďom prácu. Doprastav má našťastie už len jednu takúto stavbu, ktorú ukončí v roku 2015. Viaceré firmy však majú takýchto zákaziek viac, čo pochopiteľne predstavuje istú mieru rizika na slovenskom stavebnom trhu.

Ján Záhradník

obchodný riaditeľ, Doprastav, a.s.



Firmy, ktoré urobili príliš odvážne manažerské rozhodnutie a nacenili jednotlivé zákazky bez zisku a rizík, už teraz intenzívne vnímajú dôsledky tohto rozhodnutia. Dôsledky však už pociťuje celý stavebný trh, nielen problémami na konkrétnych veľkých stavbách, ale hlavne malí a strední podnikatelia v stavebníctve, ktorým platobná neschopnosť firiem, ktoré vstúpili a prípadne ešte vstúpia do reštrukturalizácie, spôsobuje až existenčné problémy a môže mať za následok ich likvidáciu.

Magdaléna Dobišová

generálna riaditeľka, Skanska SK, a.s.



Nevýhodné zákazky, ktoré spoločnosti zazmluvnili, sa už teraz značne prejavujú na ich nedostatočnom cash-flow. Firmy tak musia odkladať platby do doby, než im prídu peniaze z iných zákaziek. Prípady, v ktorých čakáme po dodaní materiálu na peniaze pol roka, sú v súčasnej dobe úplne obvyklé. Ojedinelou sa naopak stala platba v stanovenej dobe.

Branislav Bačo

business manager, Ruukki ČR, SR



Bohužiaľ v posledných rokoch, vďaka hospodárskej recesii, sa stretávame so skutočnosťou, že veľká časť stavebných zákaziek je vo verejnom obstarávaní ponúkaná za ceny, ktoré sú pod hranicami priamych nákladov. Je to snaha niektorých dodávateľov prežiť toto obdobie i za cenu strát. Tým sa nevytvára nielen možnosť tvorby zisku, ale má to dopad i na kvalitu a bezpečnosť realizovaného diela. Súčasne sa to prejavuje i vo zvýšení druhotnej platobnej neschopnosti a v konečnom dôsledku i zánikom častí kapacít v subdodávateľskej rovine. Stratové projekty môžu spôsobiť existenčné problémy aj u najväčších stavebných zhotoviteľov.

Miroslav Beka

riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HOCHTIEF CZ a.s.



Riešenie existuje, je overené a funguje, je to reštrukturalizácia. A pokiaľ takéto riešenia umožňuje naša legislatíva, tak žijeme v krajine s hlbokým morálnym úpadkom.

Miloš Milanovič

riaditeľ, PS Stavby, s.r.o.



Spoločnosti stále dúfajú, že sa situácia v slovenskom stavebníctve otočí a zákaziek konečne pribudne. Aby nemuseli prepustiť vysoko kvalifikovaných zamestnancov a udržali sa na trhu, prijímajú niektoré spoločnosti aj stratové zákazky. Tento stav v budúcnosti, a nemusí byť príliš vzdialená, môže spôsobiť existenčné finančné problémy, najmä menším ale aj niektorým stredným firmám.

Michal Fickuliak

marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber

Ak tieto firmy neskrachovali doteraz, tak budúci rok sa im to môže stať, resp. potopia svojich dodávateľov.

Miroslav Gatiaľ

konateľ, Stavtees, s.r.o.



Je to veľký problém. V stavebníctve sa už tento rok naplno prejavil, hlavne v reštrukturalizácii veľkých firiem. Nie je vylúčené, že toto môže pokračovať a preniesť sa aj v budúcom roku na stredné a malé firmy.

Viliam Ondrejka

technický riaditeľ a člen predstavenstva, Vion, a.s.

Padnú ďalšie firmy – veľké do reštrukturalizácie, malé a živnostníci skončia.

Ladislav Lehocký

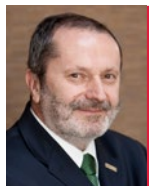
Disam Slovakia, s.r.o.



Táto skutočnosť veľmi negatívne ovplyvňuje podnikateľské prostredie, lebo tie firmy, čo realizujú stratové zákazky, hľadajú všetky právne, slušné aj menej slušné spôsoby ako minimalizovať svoju stratu na úkor subdodávateľských firiem. Toto vnáša do celého podnikateľského prostredia prvky nedôvery, sklamaní a často znechutenia (aj zániku) množstva firiem a aj tak zlá situácia zvonka sa ešte zhoršuje, prehľbuje aj zvnútra – teda zhoršujeme si ju aj my sami.

Dušan Jasečko

generálny riaditeľ, Keraming a.s.



Negatívny trend v stavebníctve po roku 2008 spôsobuje takmer všetkým stavebným, projektovým a inžinierskym firmám problémy. A to nielen finančné, ale aj regresiu kvality a degradáciu vzťahov medzi účastníkmi investičnej výstavby. V tejto situácii mal štát zasiahnuť zmenou legislatívy. Žiaľ, neboli prijaté žiadne schopné zákonné opatrenia, ktoré by zabránili nekalým praktikám na trhu, ktorých dôsledkom bola likvidácia viacerých menších firiem a živnostníkov. A naopak, veľké firmy, ktoré práve tieto problémy v prevažnej miere zavinili, dostali šancu formou tzv. reštrukturalizácie. Investori a najmä štát si musí konečne uvedomiť, že cesta k úspechu a k hospodárskemu rastu nemôže akceptovať dampingové ceny, nekvalitu a neserióznosť firiem v podnikaní. Musí nastať zvrát vo vývoji verejného obstarávania, aby konečne nebola cena rozhodujúcim kritériom.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult a.s.

Viac ako polovica verejných stavebných zákaziek je vopred pripravená na mieru konkrétneho uchádzača podľa firiem

Ďalším problémom, ktorý trápi stavebné spoločnosti, sú výberové konania na verejné zákazky, ktoré sú vopred pripravené na mieru pre konkrétneho uchádzača. Podľa riaditeľov stavebných spoločností sa jedná o viac ako polovicu (56 %) objemu všetkých verejných zákaziek. V hodnotení jednotlivých segmentov nie sú výrazné rozdiely. Viac v tabuľke.

**Podiel verejných súťaží vopred pripravených „na mieru“
(v % z celkového objemu)**

Veľké spoločnosti	50
Stredné/malé firmy	57
Pozemné staviteľstvo	56
Inžinierske staviteľstvo	54



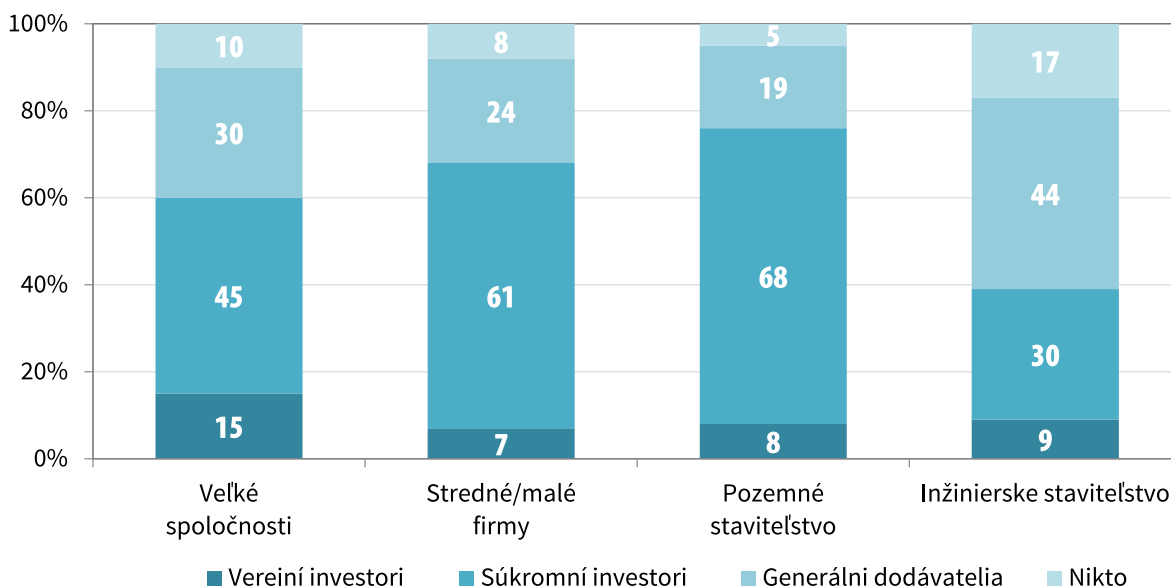
Stavtees, s.r.o.

6 Najväčšími dlžníkmi stavebných firiem sú súkromní investori. Kľúčovým dôvodom neskorých úhrad je nedostatok finančných prostriedkov investora. Väčšina stavebných firiem nezaznamenala zlepšenie platobnej morálky oproti minulému roku. Mierne nadpolovičná väčšina stavebných firiem potvrdzuje, že i časť ich záväzkov je po termíne splatnosti.

Najväčšími dlžníkmi stavebných firiem sú súkromní investori

Najväčšími dlžníkmi v stavebníctve (merané objemom dlžnej čiastky) sú podľa aktuálnych skúseností riaditeľov stavebných spoločností predovšetkým súkromní investori. Problémy s úhradou od súkromných investorov potvrdzuje až 59 % stavebných firiem. Štvrtina firiem (25 %) má najväčšie pohľadávky za generálnymi dodávateľmi stavieb a iba 8 % riaditeľov firiem označuje za hlavného dlžníka voči svojej spoločnosti verejného investora. Situácia sa ale znateľne líši nielen podľa veľkosti spoločností, ale aj podľa jej stavebného zamerania. Problém s úhradou od súkromných investorov majú hlavne stredné/malé firmy a spoločnosti z pozemného staviteľstva. Firmy z inžinierskeho staviteľstva najviac bojujú so zlou platobnou morálkou generálnych dodávateľov stavieb.

Kto sú Vaši najväčší dlžníci (%)?



Platobná disciplína verejných investorov najmä NDS a SSC, čo sú naši kľúčoví partneri je vzorová a bezproblémová. Problém niekedy majú mestá a obce a to hlavne pri projektoch spolufinancovaných z Európskych zdrojov, kedy nedokážu včas zdokladovať stavbu a následne meškajú aj s úhradami faktúr. Pre kontrakty so súkromnými investormi máme v skupine EUROVIA zavedený mechanizmus hodnotenia rizík investora a v prípade, že investora identifikujeme ako rizikového a nedokáže poskytnúť relevantné záruky platby, tak do zmluvného vzťahu s takýmto investorom nevstupujeme a zákazku pre neho nerealizujeme.

Róbert Šinály
generálny riaditeľ, Eurovia SK, a.s.



Pre firmy nie je únosné, aby účasť na stavbách (hlavne verejných investorov) bola podmienená poskytnutím niekoľkomesačného obchodného úveru. Do prác často ako medzičlánok vstupujú podnikavci, ktorí bez problémov „zložia“ firmu. Tí, ktorí prácu realizovali a stavebné materiály dodali včas a v kvalite, ostávajú bez peňazí.

Anton Barčík
generálny riaditeľ, Považská cementáreň a.s.



Niekde to funguje, niekde nefunguje. Každopádne dnes, ak chce firma fungovať a prežiť, musí mať kvalitnú advokátsku kanceláriu a v zmluve rozhodcovskú doložku.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS Stavby, s.r.o.



Je to veľmi individuálne a nedajú sa určiť jednoznačné hranice medzi súkromnými a verejnými investormi. V zásade platí, že v oboch skupinách sa nájdu investori dodržiavajúci zmluvné podmienky aj pri platení svojich záväzkov, ale nájdu sa i takí, ktorí už dopredu počítali s oneskorením platieb. Registrujeme výrazné zlepšenie v platobnej morálke rozhodujúcich investorov dopravných stavieb, ktorí nám platia vzorovo.

Ján Záhradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a.s.



Naša skúsenosť je paradoxne v poslednom roku lepšia so súkromnými ako verejnými zákazníkmi, čo však asi neplatí obecné. Veľké disproporcie v platobnej disciplíne spôsobujú napríklad verejné zákazky financované z fondov EÚ, ktoré majú veľmi dlhé doby splatnosti (60 dní a viac), rôzne milníkové fakturácie, veľakrát až po ukončení stavby. Takéto projekty sú celú výstavbu v negatívnom cash-flow a prenáša sa to následne do celého stavebného sektoru, na menších dodávateľov, dodávateľov stavebných hmôt a spomaľuje to finančné toky v celom hospodárstve. Avšak výplaty, odvody, dane, služby a dodávky monopolným dodávateľom treba platiť každý mesiac.

Magdaléna Dobišová
generálna riaditeľka, Skanska SK, a.s.



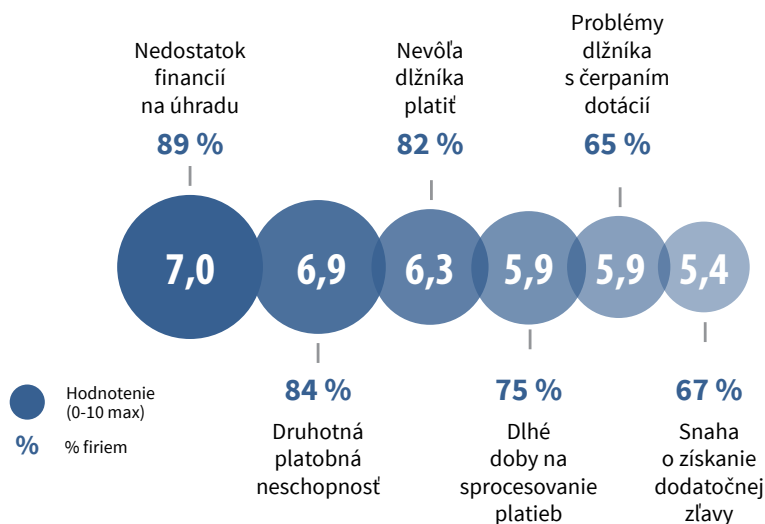
Nemyslím si, že by firmy úmyselne nehradili svoje záväzky. Dodržovanie zákonov a morálnych zásad im často prekaží ten „nad nimi“. Druhotná platobná neschopnosť sa preliha celým stavebníctvom od investora, cez generálneho dodávateľa až po maličké firmy na konci. Problém je, že menší dodávatelia nedisponujú takým kapitálom, ktorý by pokryl diery v rozpočte spôsobené práve neskorými úhradami.

Michal Fickuliak
marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber

Primárnym dôvodom neskorých úhrad je nedostatok financií

Kľúčovým dôvodom neskorých úhrad od investorov sú podľa slov riaditeľov stavebných spoločností hlavne nedostatok financií k úhrade na strane investora (potvrďuje 89 % riaditeľov, hodnotenie 7,0 bodu), druhotná platobná neschopnosť (potvrďuje 84 % riaditeľov, hodnotenie 6,9 bodu) a tiež celková nevôľa dlžníka platiť (potvrďuje 82 % riaditeľov, hodnotenie 6,3 bodu).

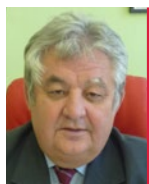
Hlavné dôvody neskorých úhrad





Hlavnou príčinou oneskorenia úhrad sú neobjektívne nízke vytendrované ceny, často pod reálnou hodnotou prác a stavebných materiálov. Víťazi tendrov v konečnom dôsledku nedoplácajú na kritérium najnižšej ceny. V režime reštrukturalizácie sú zákonne chránení pred veriteľmi. Z doterajších skúseností vyplýva, že na zákon o reštrukturalizácii a konkurze doplácajú iba, alebo hlavne, tí ktorí stavebné práce vykonali a stavebný materiál dodali a dokonca poskytli aj obchodný úver, aby sa práce mohli realizovať.

Anton Barčík
generálny riaditeľ, Považská cementáreň a.s.



Medzi kľúčové dôvody neskorých úhrad od dlžníkov môžeme povedať len toľko, že na trhu už nepôsobia spoľahliví investori. Pôsobia tu rôzne skupiny, ktoré už v samom začiatku dobre vedia, že po zrealizovaní prác nikdy nezaplatia. Neexistuje v SR žiadne právo vymoženosti, súdy rozhodujú neobjektívne, pretahujú niektoré pojednávania rok aj viac. To sa v SR rozšírilo ako huby po daždi, preto nikto nikoho nerešpektuje, nebojí sa sankcií z dôvodu, že sa mu nič nemôže stať. Vláda v prvom rade by mala prijať prísne opatrenia voči investorom a nie dodávateľom. Veľakrát sa stáva, že máme podpísanú objednávku, ZoD, faktúry a investor neuhradí, ale konateľ dodávateľskej spoločnosti je trestaný v zmysle zákona za neuhradenie odvodov, DPH, miezd. Prečo? Mali byť stíhaní tí, čo žiadali zrealizovať práce. Je to na hlavu postavené.

Ondrej Patlevič
konateľ, Stavomont SP Snina, s.r.o.



Väčšinou dlžníci nemajú peniaze, alebo vlastne ešte podnikajú s peniazmi, ktoré ste už mali mať vy. Developeri často nevedia načas zabezpečiť cudzie (bankové) zdroje a veľakrát neplnia odkladacie podmienky z úverových zmlúv, čím nespĺňajú podmienky na čerpanie jednotlivých tranží v súlade s harmonogramom výstavby.

Dušan Jasečko
generálny riaditeľ, Keraming a.s.



Platobná morálka verejných investorov je, až na dlhé doby splatnosti faktúr, dobrá. To sa už nedá povedať o niektorých súkromných investoroch, mnohokrát neplatia načas a niekedy nezaplatia vôbec. Tu opäť absentuje štát, nerobí dostatočné opatrenia, aby prinútil takýchto investorov dodržiavať zákon.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a.s.

Je to začarovaný kruh.

Miroslav Gatíal
konateľ, Stavtees, s.r.o.



Sú dve hlavné skupiny dôvodov. Prvým je neschopnosť, nekompetentnosť, neodbornosť a z toho plynúca insolventnosť, druhým nenažranosť, chamtivosť, špekulantstvo a z toho plynúce neplatenie. Alebo aj kombinácia oboch.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS Stavby, s.r.o.

Podľa dvoch riaditeľov z troch, sa úroveň platobnej morálky oproti minulému roku nezmenila

Z pohľadu vývoja sa podľa riaditeľov stavebných spoločností platobná morálka zákazníkov v porovnaní s rokom 2013 skôr nezmenila (potvrdzuje 62 % riaditeľov). Štvrtina stavebných spoločností (25 %) pozoruje zhoršenie platobnej morálky oproti minulému roku a iba 13 % firiem zaznamenalo zlepšenie platobnej morálky od svojich zákazníkov. Situácia v segmentoch je veľmi podobná.

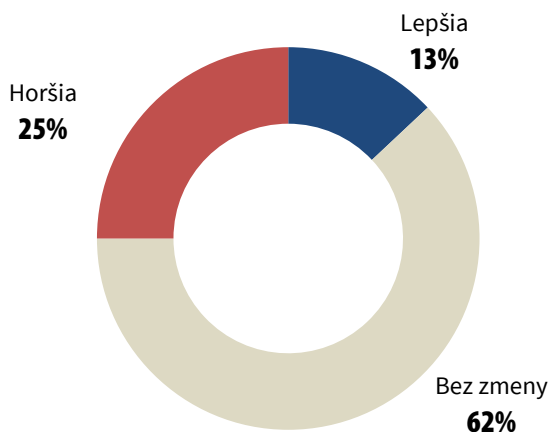


Zmeny v platobnej morálke nevnímam. Pri projektoch financovaných z fondov EÚ naďalej pretrvávajú dlhá doba úhrady faktúr vzhľadom na zdĺhavý neefektívny schvaľovací proces.

Miroslav Zbaník

člen predstavenstva a generálny riaditeľ, Metrostav Slovakia a.s.

Zmena platobnej morálky (v porovnaní s rokom 2013)



Platobná disciplína je veľký problém v stavebníctve. Určité zlepšenie sme v tomto roku zaznamenali, ale neplatenie z minulosti má negatívny vplyv na finančnú likviditu firmy.

Viliam Ondrejka

technický riaditeľ a člen predstavenstva, Vion, a.s.



Platobná morálka sa u nás skloňuje už viac rokov. Bez plynulého financovania sa nedá realizovať žiadna činnosť. Ak zlyhá vo financovaní zadávateľ, je snahou generálneho dodávateľa preniesť tento stav na subdodávateľa, dodávateľa materiálu ako aj služieb. Dumpingové ceny stavebných prác a nízka finančná sila firiem ukázala svoje výsledky. Nezáleží či je investor privátny, alebo verejný. Záleží na vymožitelnosti práva a nástrojov k zabráneniu zhoršovania platobných podmienok.

Miroslav Beka

riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HOCHTIEF CZ a.s.



Platobná morálka je stále horšia a horšia, súkromní investori resp. generálni dodávateľia často už na zadaní kalkulujú koľko nedoplatia za prevedené práce.

Dušan Jasečko

generálny riaditeľ, Keraming a.s.

Platobná morálka je priamo úmerná kríze, takže o žiadnom zlepšení nemôže byť ani reč.

Miroslav Gatíal

konateľ, Stavtees, s.r.o.



Dá sa vôbec hovoriť o nejakej platobnej morálke v SR? Je to na výsmech, je to úbohé, nezniesiteľné. Platí tu heslo, že "ryba smrdí od hlavy". Každý sa snaží každého podviesť, oklamať, žiada zrealizovať prácu, za ktorú nikdy nikto nezaplatí. Podľa nás neexistujú žiadne rozdiely medzi privátnymi a verejnými investormi.

Ondrej Patlevič

konateľ, Stavomont SP Snina, s.r.o.

Polovica firiem uvádza, že verejní investori väčšinou lehoty splatnosti dodržia

Aktuálne je až štvrtina pohľadávok (24 %) z celkového objemu realizovaných stavebných prác evidovaná ako pohľadávka po termíne splatnosti. Tento problém signalizujú predovšetkým veľké firmy a spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva (zhodne 28 % objemu faktúr po splatnosti).

Skúsenosti polovice stavebných spoločností (51 %), konkrétne s verejnými investormi, ukazujú, že verejní investori 30-dennú splatnosť u faktúr skôr dodržia. Naopak zostávajúca polovica (49 %) firiem s dodržovaním splatnosti verejných investorov nemá dobrú skúsenosť. Odpovede v segmentoch boli rozdielne, nedodržanie lehôt potvrdzujú najčastejšie veľké spoločnosti (61 %) a firmy z inžinierskeho staviteľstva (60 %). Viac v tabuľke.

Dodržovanie splatnosti faktúr verejnými investormi v jednotlivých segmentoch

	Vždy	Väčšinou	Zriedka	Nikdy
Celkom	12 %	39 %	28 %	21 %
Veľké spoločnosti	0 %	39 %	33 %	28 %
Stredné/malé firmy	16 %	38 %	27 %	19 %
Pozemné staviteľstvo	15 %	39 %	31 %	15 %
Inžinierske staviteľstvo	5 %	35 %	20 %	40 %

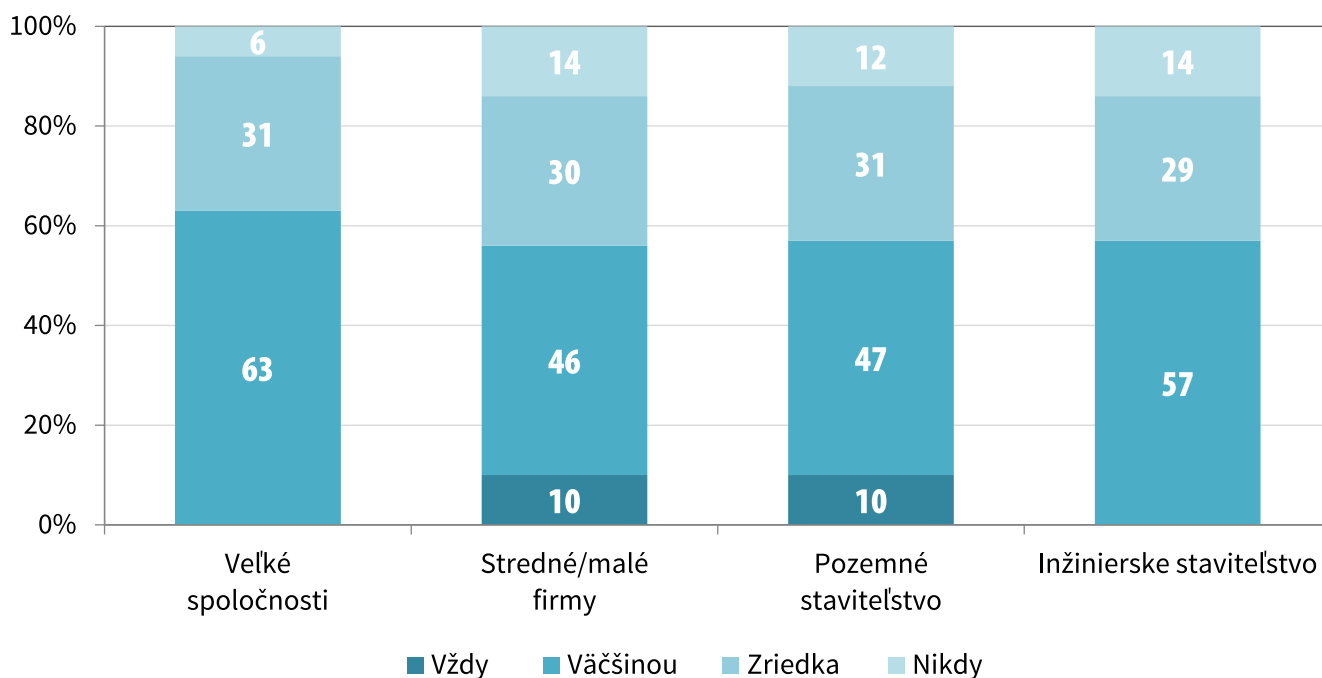


Stavebné firmy až na čestné výnimky splatnosť faktúr nedodržia. Príčinou je všeobecne akceptovaný stav, kde neplatiť, je normálne. Toto sa deje aj za tichej podpory štátu, ktorý viac praje tým, ktorí neplatia včas a ešte viac tým, ktorí neplatia vôbec. Tzv. reštrukturalizácia je len iný názov preto, ako legálne okrádať dodávateľov pod zámienkou záchrany pracovných miest. Koľko ľudí avšak týmito krokmi príde o prácu medzi okradnutými dodávateľmi už nikoho nezaujíma. Je totiž mediálne ďaleko atraktívnejšie komunikovať to, že reštrukturalizáciou bolo zachránených 1 300 pracovných miest než to, že o prácu preto príde v 100 firmách po 20 ľudí.

Libor Taglicht

výkonný riaditeľ CZ/SK, RAMIRENT, s.r.o.

Skúsenosti mierne nadpolovičnej väčšiny (57 %) riaditeľov stavebných firiem s platobnou morálkou generálnych dodávateľov ukazujú, že generálni dodávatelia lehoty väčšinou alebo aj vždy, dodržia. Zostávajúca takmer polovica (43 %) má skôr zlé skúsenosti s dodržovaním lehôt splatnosti faktúr zo strany generálnych dodávateľov. Situácia v segmentoch v grafe.

Dodržujú generálni dodávatelia lehoty splatnosti faktúr?**Priemerná doba úhrady od generálnych dodávateľov je 54 dní**

Priemerná doba úhrady faktúr od generálnych dodávateľov je 54 dní, o niečo viac je to podľa veľkých spoločností (68 dní) a inžinierskych firiem (67 dní). Podľa malých spoločností a firiem z pozemného staveľstva je priemerná doba úhrady faktúr od generálnych dodávateľov nižšia (51 resp. 49 dní).

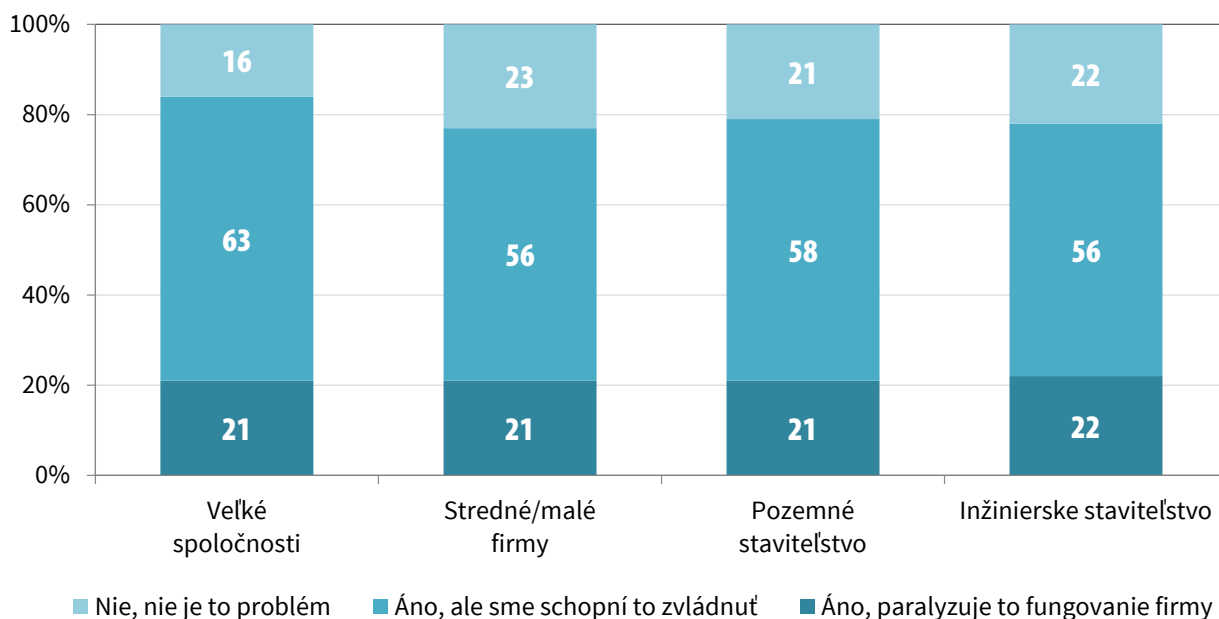
Možnosti odpredaja pohľadávok väčšina firiem nevyužíva

Možnosti odpredaja pohľadávok stavebné spoločnosti skôr nevyužívajú (potvrďuje 86 % riaditeľov). Ak áno (potvrďuje 14 % firiem), naspäť získajú v priemere len pätinu z hodnoty pohľadávky. Najviac využívajú odpredaj pohľadávok spoločnosti z inžinierskeho staveľstva (potvrďuje 17 % riaditeľov inžinierskych firiem).

Pätinu firiem paralyzujú neskoré úhrady od ich zákazníkov

Časť aktuálnych pohľadávok (12 %) považujú riaditelia firiem za už nedobytné. Neskoré úhrady od zákazníkov ohrožujú činnosť stavebných spoločností, ale väčšina z nich je schopná to zvládnuť (potvrďuje 58 % riaditeľov). Pätinu firiem (21 %) neskoré úhrady paralyzujú, a pokiaľ nedôjde k rýchlej náprave, mohlo by dôjsť k ich krachu. Pätina stavebných spoločností (21 %) výraznejšie problémy s neskorými úhradami nemá. V segmentoch neboli zaznamenané takmer žiadne rozdiely. Viac v grafe.

Ohrozujú neskoré úhrady od zákazníkov Vašu činnosť?



Platobná morálka je v stavebníctve tradične na Slovensku zlá a ešte horšia. K predchádzajúcim zvykom prevádzkať vytunelované firmy na biele kone, alebo jednoducho neplatiť a spoliehať sa na nedokonalosť zákonov a zlú súdnu prax, pribudli reštrukturalizácie veľkých stavebných firiem, ktoré spúšťajú domino efekt na ktorého konci je ďalšie prehlbovanie rozdielov medzi bohatými a chudobnými, čo v konečnom dôsledku privolá novú politickú a spoločenskú doktrínu. Môžeme sa tak ešte dožiť zvláštnych časov. Opakujem to desať rokov, na podstate sa ale žiaľ nič nemení.

Pavol Kollár
riaditeľ, IN VEST s.r.o.



Bez podpory zahraničného vlastníka by pre nás nebolo možné na tomto trhu pôsobiť. Rada zahraničných firiem už na to prišla a svoje aktivity na slovenskom trhu buď obmedzila alebo úplne zrušila.

Libor Taglicht
výkonný riaditeľ CZ/SK, RAMIRENT, s.r.o.

Mierne nadpolovičná väčšina stavebných firiem potvrdzuje, že i časť ich záväzkov je po termíne splatnosti

Mierne nadpolovičná väčšina stavebných firiem (57 %) ale tiež potvrdzuje, že i časť ich vlastných záväzkov voči dodávateľom je po termíne splatnosti. Podľa ich slov sa jedná v priemere o 19 % záväzkov. U veľkých spoločností sa jedná o 70 percent spoločností, priemer ich záväzkov po splatnosti je 25 %. U stredných a malých firiem ide o 54 % firiem s priemerným objemom 17 % záväzkov po termíne splatnosti.

Štvrtina firiem má preferovaných veriteľov, ktorým hradí faktúry prednostne

Štvrtina spoločností (26 %) potvrdzuje, že má preferovaných/prioritných veriteľov, ktorým realizuje úhrady faktúr prednostne. Jedná sa predovšetkým o spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym stavitelstvom (potvrdzuje 30 % riaditeľov). V ostatných segmentoch neboli významné rozdiely.



D3 Žilina (Strážov) – Žilina (Brodno)
HOCHTIEF a. s. v združení so spoločnosťami EUROVIA SK, a.s. a Stavby Mostov Slovakia, a. s.



Investor: ATREA s.r.o.
Materiál opláštenia: Ruukki Energy Panely
Realizácia opláštenia: GEOSA, spol. s r.o.

Kontakty



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

CEEC Research je najväčším výskumom stavebníctva v krajinách strednej a východnej Európy. Bol založený v roku 2005 a odvtedy bezplatne poskytuje štúdie o aktuálnom stave a očakávanom vývoji stavebníctva v desiatich krajinách strednej a východnej Európy. Všetky naše štúdie a analýzy sú založené výhradne na údajoch získaných z pravidelných štrukturovaných rozhovorov s kľúčovými predstaviteľmi vybraných najväčších, stredných i malých stavebných spoločností.

CEEC Research okrem pravidelných a bezplatných analýz stavebníctva organizuje aj Stretnutia lídrov stavebných spoločností, ktorých sa zúčastňujú generálni riaditelia najvýznamnejších stavebných, projektových i developerských spoločností, prezidenti najväčších zväzov, cechov a komôr z oblasti stavebníctva a taktiež aj ministri a najvyšší predstavitelia štátov vybraných krajín.

Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti
CEEC Research s.r.o.
Tel.: +421 949 213 170
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu

www.ceec.eu



Považská cementáreň, a.s., Ladce je najstaršia cementáreň na Slovensku, ktorá sa stala realizáciou významných investícií jednou z najmodernejších v stredoeurópskom regióne. Už 125 rokov prinášajú generácie ladeckých cementárov špičkové cementy všetkých pevnostných tried, ktorými zlepšujeme kvalitu života obyvateľov na Slovensku. Komerčný úspech cementov z Ladiec pramení z nadštandardnej úrovne fyzikálno-chemických vlastností ako aj z ústretového plnenia požiadaviek našich spokojných zákazníkov. Používaním progresívnych technológií v oblasti využívania alternatívnych palív chránime životné prostredie a stali sme sa lídrom vo využívaní ekotechnológií v cementárskom priemysle. „Pomáhame realizovať Vaše plány“ www.pcla.sk

Považská cementáreň, a.s.

ul. Janka Kráľa
018 63 Ladce
Tel.: +421/42/4603 111
Fax: +421/42/4603 386
E-mail: pcla@pcla.sk

www.pcla.sk



Saint-Gobain Weber patrí medzi popredné subjekty v oblasti priemyselnej výroby fasádnych materiálov a materiálov na povrchovú úpravu v interiéroch.

Pre stvárnenie fasád na novostavbách a pre potreby rekonštrukcií starších objektov ponúka Saint-Gobain Weber širokú paletu materiálov, ktorých sortiment je výsledkom dlhoročného sledovania požiadaviek zákazníkov. Každá stavba je navrhnutá na mieru podľa potreby.

Vo všeobecnosti odborník zo stavebníctva spája s menom Saint-Gobain Weber garantovanú a overenú kvalitu s dlhoročnou skúsenosťou.

**Saint-Gobain Construction Products, s.r.o.
divízia Weber – Terranova**

Stará Vajnorská 139
831 04 Bratislava
Tel.: +421 (2) 44 45 30 22
Fax: + 421 (2) 44 45 11 07
E-mail: info@weber-terranova.sk

www.weber-terranova.sk



Ramirent

Spoločnosť Ramirent ponúka na prenájom veľké aj malé mechanizácie, kontajnery, lešenia či pracovné plošiny. Náš strojový park spĺňa najvyššie kritériá kvality a bezpečnosti. Okrem prenájmu ponúkame svojim klientom ďalšie služby ako prenájom stroja s obsluhou, poradenské služby či servis a predaj náhradných dielov.

Ramirent je organizáciou, ktorá pracuje na základe vysokej úrovne ochrany zdravia, bezpečnosti a ochrany životného prostredia. Prenájom je podľa definície priateľského riešenia pre životné prostredie: prenájom stavebných strojov je pro-environmentálna možnosť v porovnaní s jeho kúpou.

Ramirent spol. s r.o.

Opletalova 65
84107 Bratislava, Slovenská republika

www.ramirent.sk



Združenie podnikateľských subjektov

OMC Invest, spol. s r.o. a AMINA real, s.r.o.

Predstavujeme Združenie dvoch podnikateľských subjektov za účelom prípravy a realizácie bytových objektov, určených pre obecné nájomné bývanie. Vo svojom podnikateľskom portfóliu ponúkame komplexné služby, súvisiace s predprojektovou, projektovou a inžinierskou prípravou bytových stavieb a ich následnú realizáciu, s dôrazom na prefinancovanie investície podľa aktuálnych podmienok platnej legislatívy (ŠFRB, Ministerstvo DVaRR SR).

Výsledným produktom je skolaudovaný bytový dom v spolupráci s autoritami konkrétnych obcí.

O.M.C. Invest spol. s r.o. má ďalej v portfóliu služieb výrobu masívneho nábytku na mieru vo vidieckom štýle divízia Calvin Wood a sprostredkovanie nákupu a predaja poľnohospodárskej pôdy.

Mário Červenka, konateľ

Holubyho 41, 902 01 Pezinok
Mobil: 00421/903 477 516
e-mail: cervenka@omcinvest.com

Dušan Semančík, konateľ

AMINA real, s.r.o.
Karadžičova 6, 821 08 Bratislava
Mobil: 00421/ 905 892 450
e-mail: amina1.ds@gmail.com



TATRA TRUCKS a. s. je vlastníkom slávnej kopřivnickej automobilky a jediným českým výrobcem plnopohonných nákladných vozidiel. Hlavný výrobný program, ktorý dnes zahŕňa ťažké nákladné vozidlá do terénu a pre kombinovanú prevádzku v terénu a na cestách, je neustále zdokolaňovaný vďaka zvyšujúcim sa požiadavkám zákazníkov z najrôznejších odvetví, prostredia a kontinentov.

Vozidlá pre stavebné, lesnícke, poľnohospodárske a ťažiarske práce, vojenské a hasičské vozidlá a najrôznejšie špeciály postavené podľa požiadavkov zákazníkov sú robustné, spoľahlivé a odolné. S TATROU si cestu neľadáte, ale tvoríte. TATRA Vás dostane ďalej.

Kontaktné údaje:

TATRA TRUCKS a.s.
Areál Tatry 1450/1, 742 21 Kopřivnice

www.tatra.cz



Advokátska kancelária Lansky, Ganzger & Partner je jednou z najväčších advokátskych kancelárií v strednej Európe s medzinárodným zameraním a partnerskými kanceláriami po celom svete, no najmä v krajinách strednej a východnej Európy. Prostredníctvom zainteresovania našich partnerov z iných profesijných oblastí ponúkame svojim klientom nad rámec tradičného právneho poradenstva tiež komplexné právne – technicko – ekonomické riešenia potrieb našich klientov. V L&P spájame štandardy poskytovania právnych služieb aplikovaných v západnej Európe na jednej strane a znalosť lokálneho právneho a spoločenského prostredia na strane druhej. Ťažiskom našej činnosti v Slovenskej republike a susedných štátoch je poskytovanie poradenstva pri rozsiahlych investičných projektoch v oblasti dopravnej infraštruktúry a komerčných nehnuteľností.

Lansky, Ganzger & Partner Rechtsanwälte spol. s r.o.

Zámocké schody 2/A
811 01 Bratislava
Tel.: +421 2 5930 8061
Fax: +421 2 5441 4039
E-Mail: office@lansky.sk

www.lansky.sk



Allianz – Slovenská poisťovňa pôsobí na slovenskom poisťnom trhu už niekoľko desiatok rokov a je nesporným lídrom v poskytovaní vysoko kvalitných služieb a produktov. Patrí do poisťovacej skupiny Allianz Societas Europaea, ktorá spravuje zmluvy miliónov klientov v regióne strednej a východnej Európy.

Allianz – Slovenská poisťovňa je najväčšou univerzálnou poisťovňou na Slovensku. Ponúka celú škálu inovatívnych poisťných produktov: od životného a úrazového poistenia, cez poistenie privátneho majetku a poistenie motorových vozidiel, až po poistenie priemyslu a podnikateľov.

Allianz – SP spravuje viac ako 6,8 milióna poisťných zmlúv, čo znamená, že je na slovenskom poisťnom trhu jasnou jednotkou. Značka Allianz – SP je všeobecne uznávaná a pozitívne vnímaná širokou verejnosťou. Odráža nielen inovatívne prvky, ale spája sa aj s bohatou minulosťou spoločnosti a dlhoročnými skúsenosťami.

Produkty a služby Allianz – SP patria medzi najlepšie na trhu, čo každoročne oceňujú nezávislí odborníci aj široká verejnosť. Aj v roku 2012 získala spoločnosť významné ocenenia. V súťaži Zlatá minca získala od odbornej poroty šesť zlatých a dve strieborné mince a stala sa tak opäť najúspešnejšou spomedzi všetkých poisťovní.

Allianz – SP stojí na silných základoch. Finančná sila, tradícia a profesionalita predstavujú istotu, že spoločnosť poskytuje svojim klientom prvotriedne služby, ktoré sú základom vzájomne prospešných vzťahov medzi klientmi a poisťovateľom.

Branislav Martinka

riaditeľ odboru firemných klientov
Tel.: 02/5963 3293
E-mail: branislav.martinka@allianzsp.sk

Dušan Krkoška

underwriter senior –
zodpovedný za stavebné poistenie
Tel.: 02/5963 3319
E-mail: dušan.krkoska@allianzsp.sk



REMI CONSULT a.s.

Spoločnosť REMING CONSULT a.s. je projektová, inžinierska a konzultačná spoločnosť. Svojim zákazníkom ponúka komplexné služby pri príprave a riadení projektov dopravnej infraštruktúry, občianskej, bytovej a administratívnej výstavby, inžinierskych a priemyselných stavieb.

Rozvoj spoločnosti REMING CONSULT a.s. je postavený na princípoch fungujúceho systému riadenia kvality, na spoľahlivosti, odbornosti, kreatívnosti, ekologickej disciplíne a na etike podnikania.

Sídlo spoločnosti

Trnavská cesta 27, 831 04 Bratislava 3
Slovenská republika
E-mail: reming@reming.sk
Tel.: 00 421 2 / 55 56 61 61

Stredisko v Žiline

Na bráne 4, 010 01 Žilina
Slovenská republika
Tel.: 00 421 41 / 701 07 10



HOCHTIEF CZ, organizačná zložka Slovensko

Organizačná zložka Slovensko je súčasťou stavebnej spoločnosti HOCHTIEF CZ, ktorá patrí k špičkám vo svojom odbore. V súčasnosti zamestnáva cca 1100 pracovníkov, ktorí realizujú stavby v segmentoch stavebného trhu celej Českej a Slovenskej republiky.

Už deviatym rokom je organizačná zložka Slovensko prostredníctvom spoločnosti HOCHTIEF CZ súčasťou významnej nadnárodnej spoločnosti HOCHTIEF. Spolupracuje s jej pobočkami z Európy a zámoria. Svojim zákazníkom poskytuje široké spektrum služieb na vysokej kvalitatívnej úrovni, ktoré sú založené na jej skúsenostiach a znalostiach trhu, na ústretovom a zodpovednom prístupe.

Organizačná zložka Slovensko podniká na slovenskom trhu v rovnakom rozsahu ako jej materská organizácia HOCHTIEF CZ v Českej republike a podieľa sa na výstavbe dopravnej infraštruktúry, zemných prác, vodovodov a kanalizácií, čistiarní odpadných vôd, protipovodňových opatrení a stavieb v segmente pozemného staviteľstva. Medzi projekty organizačnej zložky patrí napríklad práve realizovaný projekt novostavby diaľnice D3 v úseku Žilina (Strážov) – Žilina (Brodno) či rekonštrukcia Letohrádku Dardanely v Markušovciach.

HOCHTIEF CZ a.s., organizačná zložka Slovensko

Miletičova 23
821 09 Bratislava
Slovenská republika

Ing. Miroslav Beka – riaditeľ organizačnej zložky Slovensko
miroslav.beka@hochtief.sk
tel.: +421 917 739 109 (sekretariát)

www.hochtief.sk



Informácie tu uvedené majú všeobecný charakter a nevzťahujú sa na okolnosti žiadnej konkrétnej fyzickej alebo právnickej osoby. Hoci našou snahou je poskytnúť presné a aktuálne informácie, ich aktuálnosť nemôžeme zaručiť aj v budúcnosti. Neodporúčame konať na základe týchto informácií bez príslušnej profesionálnej rady a dôkladnej analýzy konkrétnej situácie. Zodpovednosť za kroky podniknuté na základe tejto štúdie nebude akceptovaná.