

STAVEBNÍCTVO

Kvartálna analýza slovenského stavebníctva 02/2012

VÝSKUM POTENCIÁLU STAVEBNÍCTVA
V KRAJINÁCH STREDNEJ A VÝCHODNEJ
EURÓPY



Podakovanie

Vážení čitatelia,

Ďakujeme, že využívate Kvartálnu analýzu slovenského stavebníctva 2/2012, ktorú pre vás pripravila spoločnosť CEEC Research a KPMG na Slovensku.

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 februára 2012.

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 2/2012 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

Ředitel společnosti
CEEC Research





Ľuboš Vančo

Managing Partner
KPMG na Slovensku

Úvodník ministra dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky,

Stavebníctvo ako odvetvie, ktoré vytvára predovšetkým diela dlhodobej životnosti, zabezpečuje okrem konkrétneho výrobného procesu aj prínos architektonický a kultúrny, nie je však imúnne voči globálnej hospodárskej a finančnej kríze, ktorá sa prejavila v znížení verejných a súkromných investícií.

Stavebníctvo je jedným z najvýznamnejších odvetví v ekonomike Slovenska. Kríza raz skončí a ono sa bude musieť vyrovnáť s novými požiadavkami najmä v oblasti konkurencieschopnosti a novými požiadavkami na kvalitu. Jeho smerovanie bude determinovať podnikateľsko-ekonomické prostredie, ale aj sociálny dialóg a podmienky aplikácie vedecko-výskumných poznatkov a vzdelanostná úroveň.

Jedným zo sektorov, na ktorý významným spôsobom dopadli následky ekonomickej a finančnej krízy, je i oblasť bytovej výstavby. Slovensko má v porovnaní s krajinami Európskej únie jeden z najnižších podielov nájomných bytov (cca 2,7 %), existujúci bytový fond potrebuje rozsiahlu obnovu. V súlade s prioritami štátnej bytovej politiky Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR podporuje rozvoj verejného nájomného sektoru poskytovaním dotácie v kombinácii s výhodným úverom zo Štátneho fondu rozvoja bývania, ako aj obnovu bytového fondu zvýhodnenými úvermi zo ŠFRB. Využitie tejto podpory stimuluje nárast dopytu po stavebných prácach a dlhodobo prispieva k podpore slovenského stavebníctva, pričom má celoplošný dosah na celé naše územie. Zdroje, ktoré poskytuje štátny rozpočet, sú však obmedzené a sú výrazne limitované s ohľadom na celkový vývoj finančnej a hospodárskej situácie Slovenska.

Podľa údajov Štatistického úradu SR stavebná produkcia v decembri 2011 dosiahla 500,3 mil. Eur, v porovnaní s rovnakým obdobím roka 2010 sa zvýšila o 6,4 %. Produkcia realizovaná firmami v tuzemsku sa v porovnaní s decembrom 2010 zvýšila o 6,3 % a dosiahla 488,5 mil. Eur. Vývoj tuzemskej produkcie ovplyvnil medzročný rast novej výstavby, vrátane modernizácií a rekonštrukcií, ako aj zvýšenie opráv a údržby. V štruktúre tuzemskej produkcie nová výstavba tvorila 79,2 %, práce na opravách a údržbe tvorili 19,9 %. Z hľadiska výrobného zamerania sa objem stavebných prác na budovách zvýšil o 4,9 % na 354,8 mil. Eur a produkcia vykonaná na inžinierskych stavbách bola vyššia o 10,3 % (133,7 mil. Eur). Produkcia realizovaná v zahraničí sa oproti rovnakému obdobiu roka 2010 zvýšila o 10,5 % a dosiahla 11,8 mil. Eur, z celového objemu produkcie predstavovala 2,4 %. Tržby za vlastné výkony a tovar realizovali v decembri stavebné podniky v objeme 827,3 mil. Eur, v porovnaní s rovnakým obdobím roka 2010 vzrástli o 0,7 %. V stavebných podnikoch pracovalo v decembri 170,7 tis. zamestnaných osôb, ich počet oproti decembru 2010 klesol o 3,5 %. Stavebné podniky za rok 2011 realizovali tržby za vlastné výkony a tovar v objeme 9 026,2 mil. Eur, čo je o 3,2 % viac ako v roku 2010. Vzhľadom na uvedené skutočnosti, predpokladáme, že podiel stavebníctva na tvorbe HDP a celkovej zamestnanosti v hospodárstve SR bude narastať.



Ján Figel
Ján Figel

podpredseda vlády
a minister dopravy, výstavby
a regionálneho rozvoja
Slovenskej republiky

Vážení čitatelia,

píšem tieto vety v období, ktoré aj naďalej zostáva pre slovenské stavebníctvo mimoriadne nepriaznivé. Celkovo sa stav nášho odvetvia vo svetle aktuálnej politickej situácie javí ešte smutnejšie. Určitú šancu prehovoriť do pomerov nám dávajú nadchádzajúce voľby. Preto sa my, ako odborná verejnosť, snažíme dostať do povedomia a čo najviac z našej agendy presadiť do programov politických strán a budúcej vlády. Obmena politických elít, ktorá po voľbách očividne nastane, ako obvykle na dlhé mesiace preruší aj konštruktívnu činnosť v najvyšších orgánoch verejnej správy, odsunie vecnú agendu na neskôr, preruší finančné toky a môže ešte viac oddialiť bod zvratu klesajúceho ekonomického trendu. V nasledujúcom období preto chceme a sme rozhodnutí aktívnou činnosťou prispieť k ochrane a rozvoju podnikateľského prostredia v stavebníctve.

Stav podnikateľského prostredia na Slovensku negatívne vplýva najmä na malé a stredné stavebné firmy, ktoré tvoria substanciu nášho stavebníctva. Veď práve malé a stredné firmy musia byť nositeľmi kvality a svojou činnosťou nielen prispievajú k udržaniu zamestnanosti v depresívnych regiónoch Slovenska, ale aj udržiavajú úroveň remeselných zručností a odborný ortiel pracovníkov odvetvia. Veľmi významným komponentom podnikateľského prostredia je oblasť verejného obstarávania.

Nesmieme dopustiť, aby sa pod heslom transparentnosti a férovosti navodil úplný rozvrat stavebného trhu. Je dôležité, aby transparentnosť a férovosť neboli len zásterkou pre politikov a samozvaných teoretických vykladačov od zeleného stola, ale aby viedli k serióznemu podnikateľskému prostrediu, v ktorom sa bude dať predvídateľným spôsobom orientovať.

Budeme aj naďalej tlačiť proti deformáciám zásad európskej legislatívy v oblasti verejného obstarávania, ktoré u nás, a to žiaľ pomerne úspešne, presadzujú tzv. „odborníci na všetko“.

Plazivá deštrukcia podnikateľského prostredia v našom odvetví pôsobí devastujúco aj na trh práce a prispieva k znižovaniu zamestnanosti. Napriek prepadu zamestnanosti v našom odvetví sa budeme aj naďalej snažiť o udržanie sociálneho zmieru. Zatiaľ, vďaka našej neustálej aktivite v rámci odvetvovej tripartity a komunikácii so zástupcami zamestnancov, sa nám to darí.

Všetkým stavebným firmám želám v tomto roku prácu a vytrvalosť!



Zsolt Lukáč

Prezident Zväzu stavebných podnikateľov Slovenska

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

Výskum potenciálu stavebníctva v krajinách strednej a východnej Európy sa realizuje vďaka partnerskej spolupráci s poradenskou spoločnosťou KPMG Česká republika.



Zlatý partner



Strieborný partner



Partneri



Zhrnutie

- V roku 2012 bude podľa väčšiny riaditeľov stavebných spoločností pokračovať pokles slovenského stavebníctva. Prepád by mal byť výraznejší, než v minulom roku. Návrat k miernemu rastu očakávajú predstavitelia firiem až v roku 2013.
- Pokles svojich tržieb očakáva mierne nadpolovičná väčšina stavebných spoločností. Tržby by v roku 2012 mali klesnúť najmä v stredných a malých firmách. Zmenu by mal priniesť rok 2013, kedy by podľa aktuálnych predikcií riaditeľov vo všetkých analyzovaných segmentoch malo dôjsť k rastu.
- Prepád sebadôvery stavebných firiem, ktorý bol spôsobený októbrovým pádom slovenskej vlády, sa už vstrebal a sebadôvera sa vrátila na augustovú úroveň. Avšak stále ide o nízke hodnoty. Svojej spoločnosti dôveruje len približne každý druhý riaditeľ.
- Vyťaženosť kapacít stavebných spoločností sa v aktuálnej mimosezónе prepadla, uvádzajú veľké i stredné/malé spoločnosti. Takmer polovica spoločností uvádza stále menší objem zákaziek než pred 12 mesiacmi, naopak štvrtina firiem zaznamenala rast.
- Veľké spoločnosti považujú za najefektívnejší spôsob výberu dodávateľov výberové konania, malé a stredné firmy sa spoliehajú na dlhodobé kontakty. Kľúčovým kritériom pri výbere je cena a skúsenosti dodávateľa.
- Pri vyjednávaní podmienok sú úspešnejšie veľké stavebné spoločnosti. Ceny dodávateľov veľkých spoločností klesli o štvrtinu.

Ďalšou publikáciou na tému slovenského stavebníctva bude Kvalitatívna štúdia slovenského stavebníctva 2012, ktorá bude publikovaná koncom mája 2012.

Túto štúdiu s najčerstvejšími informáciami bude možné získať opäť bezplatne na www.stavebnictvo.com

V roku 2012 bude podľa väčšiny riaditeľov stavebných spoločností pokračovať pokles slovenského stavebníctva. Prepád by mal byť výraznejší, než v minulom roku. Návrat k miernemu rastu očakávajú predstavitelia firiem až v roku 2013.

Slovenské stavebníctvo už prešlo tromi rokmi konzistentného poklesu. Podľa najnovších údajov Slovenského štatistického úradu došlo v minulom roku (2011) k zníženiu výkonu sektora o 1,8 %. CEEC Research predikoval v Kvartálnej analýze slovenského stavebníctva publikovanej v máji 2011 celoročný pokles o 1,8 %, v augustovej predikcii, t. j. pred pádom slovenskej vlády, došlo k určitému zhoršeniu sentimentu medzi stavebnými spoločnosťami na očakávaný pokles o 4,5 percenta.

Ak sa pozrieme do štruktúry realizovaných stavebných prác v tuzemsku (t. j. cca 96,3 % hodnoty celkovej stavebnej produkcie SK), väčším prispievateľom k tomuto vývoju bol pokles v staviteľstve v oblasti budov (-3,2 %, detailný pohľad ukazuje, že poklesla výstavba bytových budov, nebytové budovy veľmi mierne vzrástli). Inžinierske staviteľstvo pokleslo len veľmi mierne (o 1,6 percenta).

Porovnanie aktuálneho stavu s vrcholom slovenského stavebníctva – rokom 2008 – ukazuje, že sektor celkovo poklesol o necelú pätinu svojej hodnoty (16,8 %), čo napríklad v porovnaní s Českou republikou (pokles o 10,8 %) je viditeľne výraznejšia korekcia trhu. Výraznejším poklesom prešlo doposiaľ najmä staviteľstvo budov (o 21,5 %), inžinierske staviteľstvo pokleslo vďaka dlhodobosti svojich zákaziek len minimálne o 1,2 %.

Vlekľý priebeh krízy s výraznejšími dopadmi, ako sa pôvodne očakávalo, negatívne ovplyvní vývoj slovenského stavebníctva aj v roku 2012. Hlavnými bariérami oživenia stavebného trhu sú nedostatok zdrojov na financovanie verejných zákaziek a nízky investičný potenciál súkromného sektora vyplývajúci z pretrvávajúcej stagnácie trhu s realitami. Rozvojovým impulzom slovenského stavebníctva by mohlo byť zrýchlenie realizácie projektov dopravnej infraštruktúry, na financovaní ktorých sa môžu významnou mierou podieľať aj eurofondy.

Dagmar Blahová

Riaditeľka Odboru štatistiky stavebníctva, obchodu a služieb
Štatistický úrad SR

Pokles stavebníctva v tomto roku by podľa aktuálnych odhadov riaditeľov firiem mal dosiahnuť 6,9 percenta

Aký bude vývoj slovenského stavebníctva v roku 2012? Ako aktuálnu situáciu vnímajú a hodnotia samotní riaditelia slovenských stavebných spoločností? Aby sme zodpovedali túto otázku, CEEC Research už pravidelne realizoval 100 sčasti osobných a sčasti telefonických rozhovorov s generálnymi riaditeľmi a členmi predstavenstva stavebných spoločností. Podľa predikcií väčšiny týchto lídrov sektora slovenské stavebníctvo prejde v tomto roku ďalším poklesom. Ten by mal dosiahnuť 6,9 percenta. Pokles sektora očakávajú približne štyria riaditelia z piatich (78 %), pred tromi mesiacmi išlo len o nepatrne nižší podiel (74 %). Avšak ešte v auguste, t. j. pred pádom slovenskej vlády, išlo len o jedného z troch respondentov (33 %).



Obavy riaditeľů slovenských stavebních společností ohledně budoucího vývoje zůstávají, klíčovým momentem pro další směřování celého sektoru bude rozhodnutí nové vlády o případné proinvestiční nebo naopak restriktivní fiskální politice v této oblasti.

Jiří Vacek

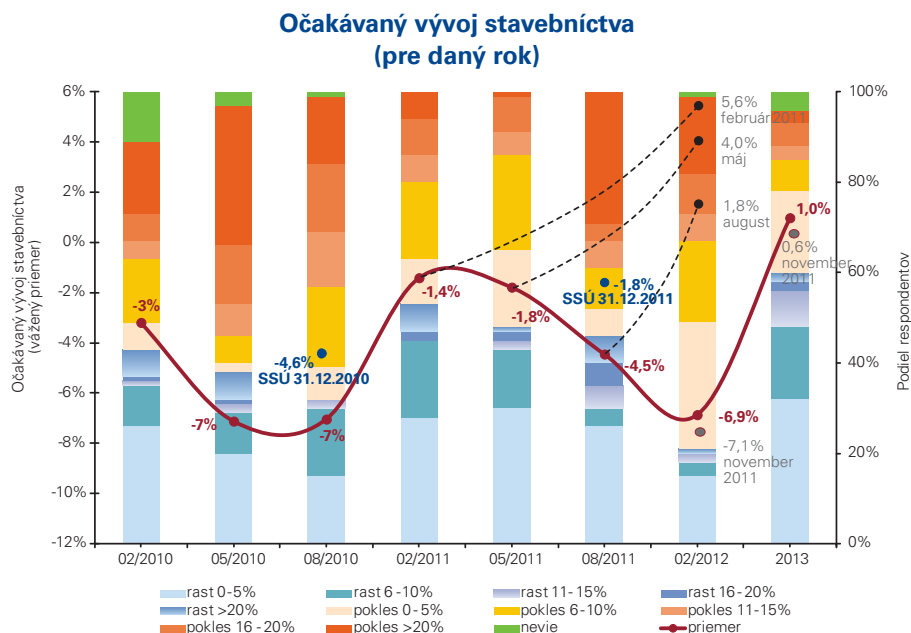
Ředitel společnosti, CEEC Research s.r.o.



Pokles v stavebnom priemysle nás čaká aj v roku 2012. Jeho ďalší rozvoj závisí od viacerých faktorov, medzi ktoré patria či už vývoj situácie okolo európskej dlhovej krízy, alebo aj postoj novej slovenskej vlády k investíciám v tomto sektore.

Ľuboš Vančo
Managing Partner
KPMG na Slovensku

Negatívne očakávania zostávajú



Je to ošemetná otázka. Vplyvom citelného nárastu fyzického objemu stavebných prác na projektoch infraštruktúry (dopravné stavby, tzv. ekologické stavby...), ale aj očakávaného mierneho rastu v sektore pozemných stavieb, bude rásť využitie stavebných kapacít firiem a živnostníkov. Na druhej strane firmy budú hlavne na infraštruktúrnych projektoch pracovať za také ceny a pod takými zmluvnými rizikami, ktoré spôsobia veľké problémy nielen veľkým firmám, ale aj ich subdodávateľom. Miera, v akej sa tieto riziká budú postupne materializovať významne ovplyvní veľkú časť slovenského stavebníctva. K rastu fyzického objemu prác teda dôjde určite, ale bez zodpovedajúceho finančného vyjadrenia. Obávam sa tiež, že vzhľadom na pochybnosti o spoľahlivosti štatistických údajov o výkonoch v stavebníctve sa pravdivé informácie ani nedozvieme.

Dušan Šamudovský
Generálny riaditeľ, Doprastav a.s.



Nedá se jednoznačně určit, zda slovenské stavebnictví má to nejhorší za sebou. Přestože na Slovensku byly vysoutěženy velké tendry v oblasti dopravních staveb, ceny jsou hodně napjaté z hlediska nepředvídatelné inflace a dalšího vývoje.

Vlastislav Šlajs
Generálny riaditeľ, Strabag SK, a.s.



Slovenské stavebnictví ještě nemá nejhorší za sebou. Očekávám další pokles stavební výroby a pokračování ostrého konkurenčního boje. Postupný růst očekávám až v letech 2013-2014.

Miroslav Lapuník
Obchodný riaditeľ, Metrostav SK, a.s.

Ďalší pokles slovenského stavebníctva očakáva väčšina veľkých i malých firiem

Pohľad optikou veľkých a stredných/malých spoločností ukazuje na zrejmé rozdiely v očakávaniach oboch segmentov. Aktuálne na rok 2012 očakáva pokles sektora väčšina veľkých spoločností (87 %; porov. 73 % v novembri, 38 % v auguste), ten by ale mal byť skôr mierny. Vážený priemer celého segmentu ukazuje na opatrné zlepšenie v očakávaniach riaditeľov, a to pokles stavebníctva v roku 2012 o 3,2 percenta (v novembri predikovaný pokles o 3,8 %). Segment stredných/malých stavebných firiem je stále zreteľne pesimistickejší a potvrdzuje svoje predikcie z novembrového výskumu, kedy vážený priemer očakávaní týchto firiem ukazuje na pokles výkonu sektora v roku 2012 o 7,5 percenta. Podiel spoločností očakávajúcich zníženie výkonu sektora v tomto roku mierne vzrástol, aktuálne ide o 76 percent firiem (74 % v novembri, 32 % v auguste).

V tomto roku určite k zlepšeniu nedôjde, v roku 2013 neviem.

Milan Mňahončák

Gen.riaditeľ, Chemkostav HSV a.s., Humenné

Ďalšie korekcie predikujú zástupcovia pozemného aj inžinierskeho staviteľstva

Keď sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa pozemným alebo inžinierskym stavitelstvom, riaditelia spoločností z pozemného stavitelstva pokračujú v zhoršovaní svojich očakávaní vývoja slovenského stavebníctva v roku 2012. Pokles očakáva 81 percent riaditeľov (78 % v novembri, 35 % v auguste). Priemer ich predpovedí vývoja slovenského stavebníctva v roku 2012 ukazuje na pokles sektora o 7,8 percenta (pokles o 7,3 % v novembri, rast o 1,8 % v auguste).

Negatívny výhľad taktiež možno vidieť u spoločností zaoberajúcich sa inžinierskym stavitelstvom. Pokles sektora v roku 2012 očakáva 72 percent riaditeľov týchto firiem (65 % v novembri, 23 % v auguste). Priemer odpovedí riaditeľov týchto spoločností ukazuje na mierne zlepšenie oproti predchádzajúcej predikcii, a to pokles celého sektora o 5,1 percent (v novembrovej predikcii pokles o 6,6 %).



Hospodárska situácia v Európe i vo svete naďalej nepripomína významne prelomovú zmenu k lepšiemu. Je málo pravdepodobné, že by sme si mohli spokojne vydýchnuť a byť z najhoršieho vonku.

Juraj Hirner

Generálny riaditeľ, ZIPP Bratislava spol. s r.o.



Pretrvávajúcim stavom na trhu zo strany dodávateľov je bohužiaľ stále neistota. K prirodzenému očakávaniu rastu dopytu po zimnom období pribudla neistota súvisiaca so zmenou vlády ohľadom pokračovania, alebo prípadne vzniku nových dotačných titulov, ktoré by mohli podporiť stavebnú produkciu. Požiadavky NBS na vyššiu likviditu bánk, ako aj pokles cien a dopytu po bývaní tiež neveští nič dobré. Pozitívom, aj keď malým, môže byť snáď iba fakt, že pokles cien v r.2011 bol miernejší ako v r.2010 a že sa realizoval hlavne u zle riešených, nepredaných novostavieb.

Patrik Szetey

Výkonný riaditeľ pre ČR a SR, Harsco Infrastructure Slovensko s.r.o.

Zlepšenie a návrat k miernemu rastu sa dá zatiaľ očakávať až v roku 2013

Prognózy riaditeľov na rok 2012 vo všetkých segmentoch ukazujú na pokles výkonu sektora v tomto roku. Očakávajú riaditelia pre budúci rok ukončenie krízy alebo aspoň začiatok stabilizácie sektora? Vzhľadom k nejasnému vývoju v oblasti verejných výdavkov spojených s výsledkami nových volieb a taktiež obavám v súkromnom sektore ohľadne príchodu novej vlny ekonomickej krízy, aktuálne neočakávajú riaditelia stavebných firiem naštartovanie výrazného rastu slovenského stavebníctva ani v roku 2013 (malo by dôjsť skôr k stabilizácii a veľmi krehkému rastu o 1,0 %).

Situácia v Českej republike

Výsledky podobného výskumu realizovaného v Českej republike v januári 2012 ukazujú na nárast negatívnych očakávaní riaditeľov stavebných spoločností ohľadne vývoja českého stavebníctva v roku 2012. Pokles sektora očakáva približne deväť z desiatich riaditeľov stavebných spoločností (92 %), pred tromi mesiacmi išlo len o nepatrne nižší podiel (86 %). Priemer očakávaní všetkých respondentov ukazuje na pokles sektora v roku 2012 o 9,2 percenta, t. j. išlo by o rekordný medziročný prepád sektora od vzniku Českej republiky (v októbri spoločnosti predpokladali pokles sektora o 8,3 percenta, júlové predikcie ukazovali na pokles o 2,4 percenta a aprílové predikcie dokonca indikovali na rok 2012 zníženie výkonu len o 0,6 %).

Vzhľadom k nejasným vyhladkam a predpokladanému ďalšiemu vývoju ekonomickej krízy, aktuálne neočakávajú riaditelia stavebných firiem naštartovanie rastu českého stavebníctva ani v roku 2013 (naopak by malo dôjsť k poklesu o ďalších 3,9 %). Na pokračovaní negatívneho trendu aj v budúcom roku sa zhodujú všetky štyri analyzované segmenty.

České stavebníctví se bude v následujících letech jistě ubírat cestou snižování cen při současném důrazu na funkčnost a kvalitu staveb. Doufejme, že složitější ekonomické podmínky nadcházejícího období nebudou nutně znamenat rezignaci na estetickou úroveň architektonických řešení a jejich fortelné zpracování.

Pavel Dobeš
Ministr dopravy

Bytová výstavba v České republice bude i nadále výrazně ovlivněna pokračující přetrvávající ekonomickou krizí i v dalších letech. Návrat do reálného života je na jedné straně bolestivý, na straně druhé příležitostí začít se chovat racionálně a skutečně ekonomicky. Více než v podmínkách konjunktury je potřeba hledat a přinášet motivační prvky i do stavebníctví, lakmusového papírku stavu ekonomiky. V maximální míře musí být dotace nahrazeny podporami na bázi dlouhodobých úvěrů a státními garancemi.

Kamil Jankovský
Ministr pro místní rozvoj

V roce 2012 se sice částečně zastavil propad předchozích let, ale situaci rozhodně nelze popsat jako stabilizovanou. Na jednu stranu se nově rozbíhají projekty u SŽDC a rovněž i významné stavby na ŘSD, zejména dostavba D1 – 137 a modernizace úseků D1, na druhou stranu však chybovost v realizaci evropských projektů v předchozích letech negativně ovlivňuje finanční plánování a obecné vnímání sektoru. Za velmi problematickou považuji nyní již v podstatě plnou závislost na zdrojích EU v naší investiční politice. Provázanost národních prostředků na evropské fondy, které jsou určeny pouze na investice, vede k nemožnosti významně zvýšit zdroje pro opravy a údržbu sítě. Jsme také extrémně závislí na další podobě kohezní politiky EU a jejích investičních prioritách po roce 2014.

Tomáš Čoček
Ředitel, Státní fond dopravní infrastruktury

Kdyby bylo v letopočtu o čtyři nebo pět let méně, asi bych na tomto místě psal, že ŘSD letos proinvestuje desítky miliard korun. Ale píše se rok 2012 a rozpočtové možnosti naší země jsou, jaké jsou. Pro stát – myslím tím veřejnost – je ovšem dobrou zprávou, že chceme s méně penězi nakládat co nejefektivněji, že se chceme chovat jako skutečný investor, a ne jako dojná kráva, která má pouze právo nechat si nadiktovat, co všechno musí postavit a kolik peněz za to má zaplatit.

René Poruba
Pověřen řízením ŘSD



České stavebnictví bude klesat letos i příští rok a zvrátit by tento trend mohly jen prorůstové veřejné investice.

Pavel Pilát

Generální ředitel, Metrostav a.s.



Naplněnost kapacit českého stavebnictví se jistě bude u jednotlivých oborů lišit. Celkově však zatím počítáme spíše s poklesem. Pro zvrácení negativního trendu vidíme jako klíčové podstatně urychlit zahájení realizace všech připravených projektů, které by mohly zajistit maximální vyčerpání finančních prostředků z operačních programů EU v rámci tohoto rozpočtového období. Při absenci národních finančních prostředků představuje financování z prostředků EU šanci, která se již v příštím rozpočtovém období pravděpodobně nebude opakovat a bylo by tedy škoda ji nevyužít. Další podmínkou pro zastavení negativního trendu v českém stavebnictví je, samozřejmě, úspěšnost v získávání stavebních zakázek v zahraničí.

Michal Štefl

Generální ředitel, OHL ŽS a.s.



Podle současných náznaků opravdu předpokládám pokles objemu na stavebním trhu. Změnu trendu v krátkodobém horizontu si reálně představit nedokážu, každopádně pro období příští by se mělo jednoznačně jednat o zahájení stavebních příprav a pak negativní trend změnit výdaji ze státního rozpočtu "ala hladová zed".

Martin Kouřil

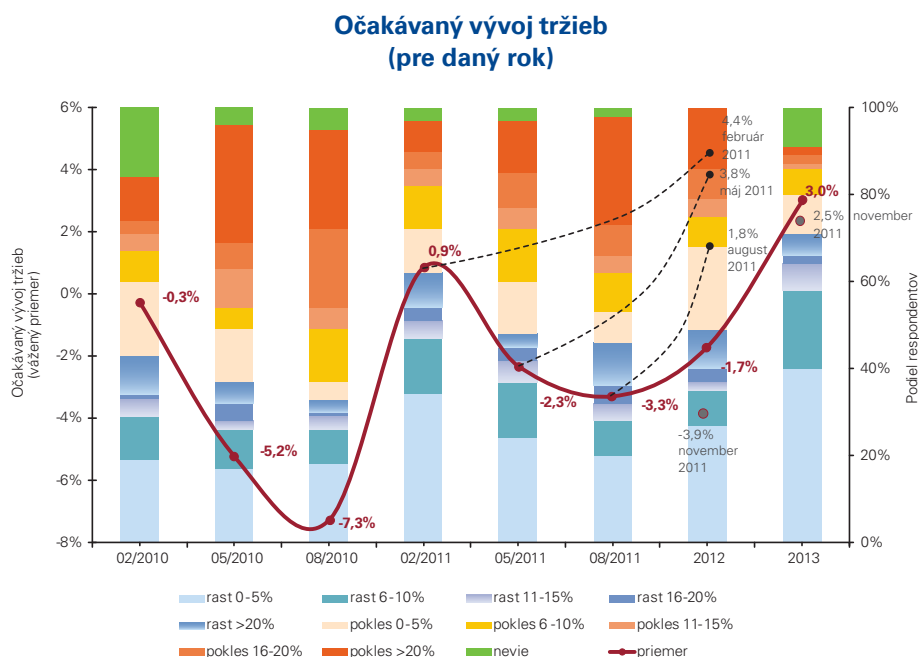
Místopředseda představenstva společnosti, CGM Czech, a.s.

Pokles svojich tržieb očakáva mierne nadpolovičná väčšina stavebných spoločností. Tržby by v roku 2012 mali klesnúť najmä v stredných a malých firmách. Zmenu by mal priniesť rok 2013, kedy by podľa aktuálnych predikcií riaditeľov vo všetkých analyzovaných segmentoch malo dôjsť k rastu.

Pokles svojich tržieb očakáva mierne nadpolovičná väčšina stavebných spoločností

Vývoj tržieb stavebných spoločností by mal podľa predpovedí ich riaditeľov celkovo smerovať skôr negatívnym smerom, ale situácia by mala byť mierne lepšia, ako sa očakávalo. Podiel spoločností, ktoré v roku 2012 očakávajú pokles svojich tržieb, sa znížil, a to na mierne nadpolovičnú väčšinu spoločností (51 %, 60 % v novembri, 29 % v auguste, 14 % v máji). Vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov stavebných spoločností aktuálne ukazuje na predpokladaný pokles tržieb v roku 2012 o 1,7 percenta, t. j. zlepšenie z novembrovej predpovede poklesu o 3,9 % (v auguste bol predpoklad mierneho rastu o 1,8 %).

Stavebné spoločnosti očakávajú v roku 2012 (v priemere) pokles svojich tržieb o 1,7 percenta



Pokles svojich tržieb predikujú stredné a malé spoločnosti

Detailnejší pohľad na situáciu v analyzovaných segmentoch z hľadiska ich veľkosti ukazuje, že pokles svojich tržieb očakáva nadpolovičná väčšina malých (56 %, v novembri 64 %), ale predpovede sú veľmi rôznorodé od výrazných poklesov po extrémne rasty, t. j. situácia v tomto segmente nie je zďaleka konsolidovaná. V priemere by podľa predikcií riaditeľov v tomto segmente malo ísť o pokles tržieb o 3,2 percenta (v novembri pokles o 4,1 %). Optimistickejšie vidia situáciu veľké firmy, kde traja zo štyroch riaditeľov predikujú v roku 2012 rast svojich tržieb (75 %, v novembri 45 %).

Predpovede vývoja tržieb v roku 2012 z pohľadu predstaviteľov spoločností zaoberajúcich sa inžinierskym alebo pozemným stavitelstvom ukazujú na mierne horší vývoj tržieb v segmente inžinierskeho stavitelstva (pokles o 3,1 percenta, novembrová predikcia pokles o 5,4 percenta) oproti pozemnému stavitelstvu (pokles o 1,1 percenta, v novembri firmy očakávali na rok 2012 pokles o 3,4 percenta).

Výhľad na rok 2013 sa zlepšil

Predikcie na budúci rok ukazujú, že spoločnosti očakávajú návrat k možnému rastu tržieb v roku 2013. Rast svojich tržieb predikujú takmer traja zo štyroch riaditeľov stavebných spoločností (71 %). Z hľadiska jednotlivých segmentov – nárast tržieb v roku 2013 očakávajú zástupcovia pozemného i inžinierskeho stavitelstva, z hľadiska veľkosti ide najmä o veľké stavebné spoločnosti.

Situácia v Českej republike

Výsledky výskumu realizovaného s riaditeľmi českých stavebných spoločností v januári 2012 ukazujú, že stavebné firmy v Českej republike s ďalším zhoršením predikcií vývoja sektora prehodnocujú aj plány svojich tržieb. V roku 2012 očakáva 71 percent firiem pokles svojich tržieb a vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov aktuálne ukazuje na predpokladaný pokles tržieb v roku 2012 o 5,1 percenta. Predikcie na rok 2013 ukazujú, že spoločnosti pokračujú v znižovaní svojich plánov tržieb aj pre budúci rok.



České stavebnictví především ještě čekají těžké a složité časy. Některé odhady hovoří i o několika letech. Nicméně současný výrazný pokles zakázky nás postupně učí a nutí hledat rezervy jak ve vlastním fungování firmy, tak v konkrétních stavebních zadáních, tj. navrhnout jejich vlastní úspornější technická řešení. Díky tomu pak můžeme zákazníkům nabízet nižší ceny a obstát tak v tvrdé konkurenci.

Zdeněk Synáček

Obchodní ředitel, EUROVIA CS, a.s.

Prepad sebadôvery stavebných firiem, ktorý bol spôsobený októbrovým pádom slovenskej vlády, sa už vstrebal a sebadôvera sa vrátila na augustovú úroveň. Avšak stále ide o nízke hodnoty. Svojej spoločnosti dôveruje len približne každý druhý riaditeľ.

Sebadôvera stavebných spoločností vzrástla

Stavebné spoločnosti dostali otázku o očakávanom vývoji svojho trhového podielu, inými slovami, či očakávajú, že sa im v súčasných podmienkach bude dariť lepšie alebo horšie ako ich konkurencii. Aktuálne výsledky naznačujú, že došlo k istému znovuobnoveniu dôvery riaditeľov vo výkony svojej spoločnosti. Aktuálne v lepšie výkony než konkurencia a v jej prekonanie v roku 2012 verí mierne nadpolovičná väčšina riaditeľov stavebných spoločností (56 %), t. j. nárast z 36 % v novembri (61 % v auguste a 65 % v máji).

Viac si veria veľké spoločnosti v porovnaní s malými/strednými firmami

Z hľadiska jednotlivých analyzovaných segmentov si viac veria veľké firmy, keď v prekonanie konkurencie veria takmer dve tretiny ich riaditeľov (62 %, 27 % v novembri, 62 % v auguste). V tomto segmente bol prepád sebadôvery najväčší. Hlavným dôvodom boli obavy o zastavenie rozbehnutých veľkých výberových konaní financovaných z verejných rozpočtov. V segmente stredných/malých stavebných firiem je sebadôvera aktuálne len mierne nižšia, zlepšenie svojho postavenia na trhu očakáva približne polovica z nich (55 %, 38 % v novembri, 61 % v auguste).

Sebadôvera je lepšia v segmente pozemného staviteľstva

Z hľadiska stavebného zamerania opýtaných spoločností sa v porovnaní s minulým výskumom sebadôvera zvýšila jednak v oblasti pozemného staviteľstva – v prekonanie konkurencie verí 59 percent riaditeľov týchto firiem (v novembri 38 %, v auguste 62 %), jednak v prípade inžinierskeho staviteľstva, kde si verí 46 percent firiem (v novembri 32 %, v auguste 58 %).

Výhľad na rok 2013 naznačuje isté zlepšenie

Výhľad na rok 2013 ukazuje takmer vo všetkých segmentoch na mierne zlepšenie oproti roku 2012 – v prekonanie konkurencie v roku 2013 veria dvaja z troch riaditeľov (66 %). V porovnaní s novembrovou štúdiou ide o ďalšie mierne zlepšenie.

Situácia v Českej republike

Sebadôvera riaditeľov českých stavebných spoločností v prekonanie konkurencie v roku 2012 sa ďalej prepádla, v januári verila svojej spoločnosti v tomto ohľade už len necelá tretina z nich (30 %). Hlavným dôvodom je nízky dopyt, či už financovaný z verejných alebo súkromných zdrojov. Výhľad na rok 2013 ukazuje vo všetkých segmentoch na mierne zlepšenie oproti roku 2012 – v prekonanie konkurencie v roku 2013 však stále verí menej než polovica riaditeľov (44 %). Taktiež pri porovnaní s októbrovou štúdiou sebadôvera vo vnútri stavených spoločností pre rok 2013 klesla.



České stavebnictví neprošlo dosud významnou „očistou“ ve smyslu odchodu neúspěšných firem z trhu. U většiny firem došlo ke zmenšení objemu prováděných stavebních prací. Aby se stavební společnosti vyrovnaly s poklesem obrátu, musely do značné míry podstoupit vnitřní „očistu“ v podobě snižování režijních nákladů, lepšího vyhodnocování potřeby investic či většího tlaku na kvalitu a cenu svých dodavatelů. Tuto fázi přizpůsobení se novým tržním podmínkám většina firem doposud zvládala poměrně dobře. V současném tvrdém konkurenčním prostředí však stále více platí, že jediným dlouhodobým řešením je poskytnutí přidané hodnoty zákazníkovi v podobě variantního technického řešení či provádění staveb v souladu různými certifikačními systémy. V této oblasti mají některé firmy stále ještě velký kus cesty před sebou.

Radim Martinek

Finanční ředitel, VCES a.s.



Myslím si, že české stavebnictví do jisté míry již „očistou“ prošlo. Stavební firmy osekaly ze svých režijních nákladů vše co se dalo, zjednodušily řízení a zvýšily kontrolu nákladovosti jednotlivých zakázek. Firmy jsou dnes připravenější než před třemi lety. Krize nám „pomohla“ být efektivnější a umět se poprat s tvrdými podmínkami na stavebním trhu.

Marcel Soural

Předseda představenstva, Trigema a.s.



Řekněme, že první vlna očisty stavebnictví prošla, ale rozhodně ne poslední. I v tomto roce skončí ať již svou činnost nebo v rukou konkurence další stavební firmy.

Martin Kouřil

Místopředseda představenstva společnosti, CGM Czech, a.s.

Vyťaženosť kapacít stavebných spoločností sa v aktuálnej mimosezónne prepadla, uvádzajú veľké i stredné/malé spoločnosti. Takmer polovica spoločností uvádza stále menší objem zákaziek než pred 12 mesiacmi, naopak štvrtina firiem zaznamenala rast.

Vyťaženosť kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s novembrom výrazne znížila

Priemerné využitie celkových kapacít je aktuálne na úrovni 58 percent

Výsledky februárového výskumu ukazujú, že priemerná vyťaženosť kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s novembrom znížila o 17 percentuálnych bodov. Aktuálna vyťaženosť sa pohybuje na úrovni 58 percent (v novembri 75 %, v auguste 67 %). Ak tento údaj porovnáme s rovnakým obdobím minulého roka,

teda februárom 2011, vtedy sa vyťaženosť kapacít pohybovala takisto na úrovni 58 percent. Jednou z príčin tohto zníženia vyťaženia kapacít (oproti novembri 2011) je aktuálna mimosezóna. Ide však skutočne o veľmi nízku vyťaženosť, ktorá je dlhodobo neudržateľná, a pokiaľ by ju spoločnosti v priebehu ďalších mesiacov nezvýšili, alebo naopak, neredukovali svoje kapacity, mohlo by dôjsť až k ich zániku (viac ako 40 % kapacít, ktoré firmy platia, je nevyužitých).

Z hľadiska veľkosti opýtaných spoločností klesla priemerná vyťaženosť celkových kapacít u veľkých aj stredných/malých firiem. Väčší pokles bol zaznamenaný u stredných/malých spoločností z novembrových 77 percent na aktuálnych 58 percent (v auguste 68 %, v máji 70 percent). Veľké stavebné firmy uvádzajú priemernú vyťaženosť svojich kapacít tiež na 58 %, čo je však v porovnaní s novembrovými 71 percentami menší pokles (64 % v auguste, 70 % v máji).

Z hľadiska stavebného zamerania je v porovnaní s minulým výskumom vyťaženosť spoločností v oboch segmentoch takisto menšia. K výraznejšiemu poklesu vyťaženia kapacít došlo u spoločností z pozemného staviteľstva, kde je teraz tento ukazovateľ na úrovni 57 percent (v novembri 77 %, v auguste 66 %). Stavebné spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva uvádzajú využitie kapacít na 60 percent, čo je miernejšie zníženie (v novembri 71 %, v auguste 70 %).

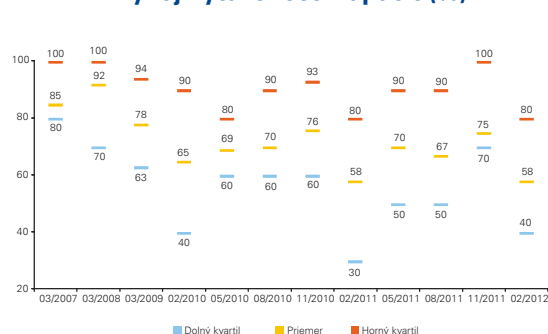
Situácia v Českej republike

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú firmy zazmluvnené zákazky, poklesol na 5,6 mesiaca

Výsledky januárového výskumu ukazujú, že priemerná vyťaženosť kapacít českých stavebných spoločností sa v porovnaní s októbrom znížila o štyri percentuálne body. Aktuálna vyťaženosť sa pohybuje na úrovni 79 percent. Táto relatívne vysoká úroveň vyťaženia je daná predovšetkým vďaka už skôr realizovaným optimalizáciám kapacít stavebných spoločností a taktiež nečakane dobrému počasiu takmer po celý január.

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú do budúcnosti stavebné spoločnosti zazmluvnené zákazky, od výskumu realizovaného v novembri mierne poklesol, spoločnosti majú zazmluvnenú prácu v priemere na 5,6 mesiaca (5,8 mesiaca v novembri a 5,4 mesiaca v auguste). Najlepšie sú v tomto smere zabezpečené veľké stavebné spoločnosti a v porovnaní s novembrom tu došlo k nárastu z 6,3 na 8,3 mesiaca (v auguste 8,4 mesiaca).

Vývoj vyťaženia kapacít (%)



Z pohľadu stavebného zamerania sú na tom lepšie firmy z inžinierskeho staviteľstva, ktoré majú uzavreté zákazky v priemere na 7,2 mesiaca. Spoločnosti z pozemného staviteľstva sú na tom o niečo horšie, keď majú zazmluvnenú prácu priemerne na 5 mesiacov.

***Takmer polovica respondentov
uvádza, že majú menej zákaziek
ako pred rokom***

Stále najväčší podiel, t. j. 43 percent stavebných spoločností, uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom, v porovnaní s predchádzajúcim výskumom však ide o zlepšenie (57 % v novembri, 48 % v auguste, 53 % v máji). Podiel spoločností, ktoré majú zákaziek viac než pred rokom, stúpol z novembrových 17 na súčasných 24 percent (21 % v auguste a 17 % v máji). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzuje tretina firiem (32 %, v novembri 26 %, v auguste 31 %, v máji 30 %).

***Situácia v segmente veľkých
firiem sa zlepšila***

Z hľadiska veľkosti respondentov sa situácia zlepšila v segmente veľkých stavebných spoločností, kde podiel spoločností s menším objemom zazmluvnených zákaziek než pred rokom viditeľne poklesol z novembrových 73 na aktuálnych 38 percent (v auguste 63 %, v máji 75 %). Takmer rovnaký podiel veľkých spoločností potvrdzuje väčší príliv nových zákaziek (37 %) a obdobný objem zákaziek ako pred 12 mesiacmi uvádza štvrtina firiem (25 %). V segmente stredných/malých firiem zaznamenalo menej zákaziek 44 percent respondentov (52 % v novembri), naopak jeden riaditeľ z piatich potvrdzuje nárast zákaziek oproti porovnateľnému obdobiu minulého roka (22 %).

***Zlepšenie hlási tiež pozemné
a inžinierske staviteľstvo***

V pozemnom staviteľstve potvrdzuje menej zákaziek v medzročnom porovnaní 40 percent respondentov, čo znamená zlepšenie situácie oproti novembrovému prieskumu (54 %, 42 % v auguste). V inžinierskom staviteľstve ide aktuálne o 54 percent respondentov (64 % v novembri, 70 % v auguste).

Situácia v Českej republike

Podiel českých stavebných spoločností, ktoré majú zákaziek menej než pred rokom, vzrástol z 44 % v októbri na 51 % v januári. Firiem, ktoré majú zákaziek medzročne viac, je rovnako ako v októbri 18 percent. Podiel spoločností, ktoré potvrdzujú rovnaké množstvo zákaziek, klesol o 7 percentuálnych bodov z októbrových 38 % na aktuálnych 31 %.

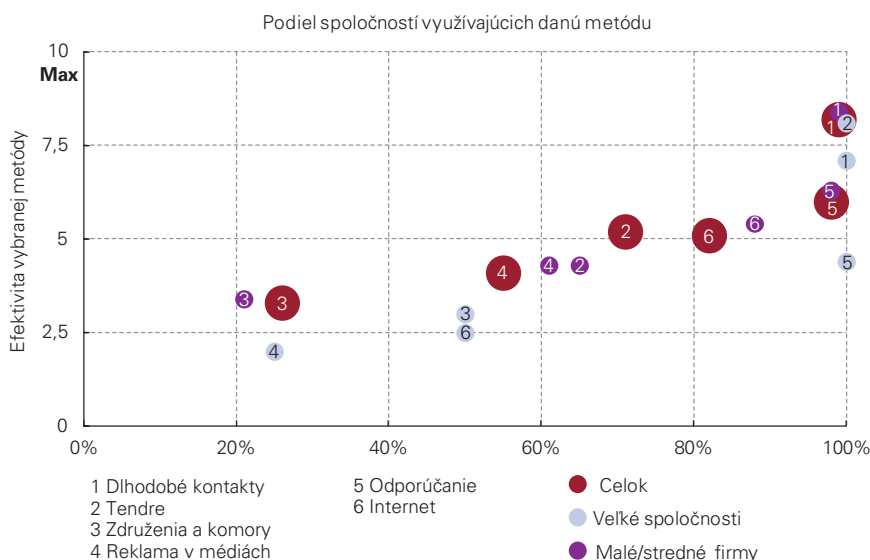
Veľké spoločnosti považujú za najefektívnejší spôsob výberu dodávateľov výberové konania, malé a stredné firmy sa spoliehajú na dlhodobé kontakty. Kľúčovým kritériom pri výbere je cena a skúsenosti dodávateľa. Pri vyjednávaní podmienok sú úspešnejšie veľké stavebné spoločnosti.

V aktuálnej štúdii sa CEEC Research taktiež venoval metódam, ktorými stavebné spoločnosti vyberajú svojich dodávateľov a ako hodnotia efektivitu týchto metód. (V nasledujúcej štúdii sa už tradične budeme zaoberať spôsobmi, akými naopak stavebné spoločnosti získavajú svoje zákazky od investorov).

Za najdôležitejší spôsob výberu dodávateľov považujú riaditelia stavebných spoločností dlhodobé kontakty

Za najdôležitejší spôsob výberu dodávateľov označujú riaditelia stavebných spoločností dlhodobé kontakty. Ich využívanie potvrdzujú takmer všetci riaditelia (99 %) a taktiež ich efektivitu hodnotia ako najvyššiu (8,2 bodu z 10 max). S istým odstupom nasleduje výber dodávateľov na základe odporúčania (6,0 bodu) a výberových konaní (5,2 bodu). Viac informácií prináša nižšie priložený graf.

Kľúčové metódy výberu dodávateľov stavebných spoločností



Veľké firmy uprednostňujú tendre

Detailnejší pohľad na situáciu v analyzovaných segmentoch z hľadiska ich veľkosti ukazuje, že v spôsoboch výberu dodávateľov existujú pomerne výrazné rozdiely. Veľké stavebné spoločnosti hodnotia ako najefektívnejší spôsob výberu svojich dodávateľov výberové konania (8,1 bodu). Ich využívanie potvrdzujú všetky veľké spoločnosti (100 %). Druhým kľúčovým spôsobom, ktorý nasleduje s miernym odstupom, sú dlhodobé kontakty (7,1 bodu, 100 % respondentov). Všetky ostatné spôsoby hodnotia riaditelia veľkých spoločností ako podpriemerne efektívne.

Riaditelia stredných/malých firiem naopak preferujú dlhodobé kontakty

Rozdiely medzi inžinierskym a pozemným staviteľstvom sú už zreteľne menšie

Riaditelia stredných/malých firiem pri výbere svojich dodávateľov naopak najlepšie hodnotia dlhodobé kontakty (8,4 bodu, využíva 99 % riaditeľov) a s istým odstupom rovnako vyberajú svojich dodávateľov na základe odporúčania (6,3 bodu, 98 %) a cez internet. Výberové konania považujú len za podpriemerne efektívny nástroj na výber dodávateľov (4,3 bodu, 65 % firiem).

Ak sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom, takisto tu nájdeme rozdiely v správaní sa pri výbere dodávateľov medzi jednotlivými segmentmi, no nie až také veľké. Spoločnosti z pozemného staviteľstva hodnotia najlepšie výber dodávateľov na základe dlhodobých kontaktov (8,4 bodu, 99 % spoločností), efektívnosť výberových konaní hodnotia skromnejšie (4,9 bodu, 65 %). Naopak najnižšiu váhu pripisujú združeniam a komorám (3,4 bodu z 10 max, 26 %).



Naše dodávatele vyberáme zejména vícekolovým výběrovým řízením.

Miroslav Lapunik

Obchodný riaditeľ, Metrostav SK, a.s.

Spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva rovnako najlepšie hodnotia efektívnosť získavania dodávateľov na základe dlhodobých kontaktov (7,6 bodu, 100 % spoločností), avšak výberové konania nasledujú s menším odstupom, ako pri pozemnom staviteľstve (5,7 bodu, 86 %). Za najmenej efektívny spôsob uvádzajú rovnako ako ich kolegovia, združenia a komory (len 3,0 bodu, 25 %).



Klíčová jsou výběrová řízení a splnění soutěžních podmínek, které jsou velice otevřené, tzn. že soutěže se může zúčastnit téměř každý.

Vlastislav Šlajs

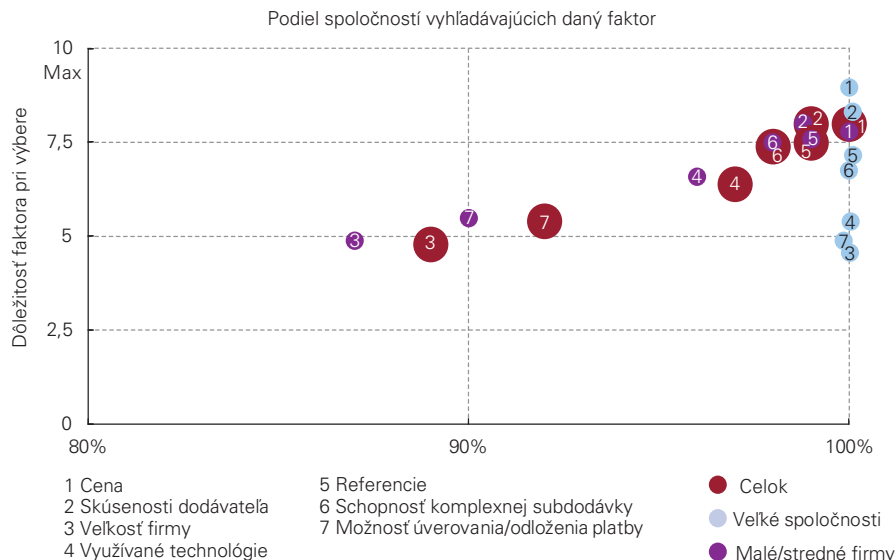
Generálny riaditeľ, Strabag SK, a.s.

Ak opäť porovnáme situáciu so stavom v ČR, závery podobného výskumu realizovaného v januári s riaditeľmi českých stavebných spoločností ukazujú, že za najdôležitejší spôsob výberu dodávateľov označujú riaditelia stavebných spoločností dlhodobé kontakty. Ich využívanie potvrdzujú takmer všetci riaditelia (99 %) a taktiež ich efektívnosť hodnotia ako najvyššiu (7,9 bodu z 10 max). S istým odstupom nasleduje výber dodávateľov na základe odporúčania (6,2 bodu) a výberové konanie (6,0 bodu). Situácia je teda podobná, ako na Slovensku.

Kľúčové kritériá: cena a skúsenosti dodávateľa

Pri našej analýze dodávateľsko-odberateľských vzťahov sme sa ďalej zamerali na hlavné kritériá, ktoré stavebné spoločnosti hľadajú pri výbere svojich dodávateľov. Z odpovedí riaditeľov je zrejmé, že sa pri výbere dodávateľa riadia zvyčajne viacerými kritériami, ale takmer všetci sa zhodujú na dvoch kľúčových. Ide o ponúkanú cenu a taktiež skúsenosti dodávateľa. Obe tieto kritériá získali úplne zhodný počet bodov (8,0 bodu, 100 %, respektíve 99 % respondentov). S istým odstupom potom spoločnosti pri výbere vyžadujú referencie dodávateľa, a za dôležité tiež často uvádzajú schopnosť dodávateľa zabezpečiť komplexnú subdodávku (t. j. nielen dodať materiál alebo mechanizáciu, ale zabezpečiť aj potrebné práce – realizovať komplexný súbor aktivít).

Kľúčové kritériá pri výbere dodávateľov stavebných spoločností



Pre nás sú kľúčové skúsenosti s dodávateľom a ponúkaná cena.

Milan Mňahončák
Generálny riaditeľ,
Chemkostav HSV a.s., Humenné

Ak sa pozrieme na kľúčové kritériá, ktoré pri výbere svojich dodávateľov vyhľadávajú veľké alebo stredné/malé stavebné spoločnosti, nie sú pri voľbe výberových kritérií vidno významnejšie rozdiely. Kľúčovými kritériami zostávajú cena a skúsenosti dodávateľa.



Prakticky máme jediné kritérium – najnižší cena.

Vlastislav Šlajs
Generálny riaditeľ, Strabag SK, a.s.



Kľúčové jsou především zkušenosti s předmětem dodávky, reference z předchozí spolupráce, cena, termín realizace, nabídka alternativních řešení a akceptace smluvních a platebních podmínek.

Miroslav Lapuník
Obchodný riaditeľ, Metrostav SK, a.s.

Pokiaľ nebude zmenený zákon o verejnom obstarávaní a zostane tam len cena a nebude kritérium žiadanej odbornosti a vlastných referencií, tak tomu aukcie nepomôžu, len predĺžia agóniu niektorých firiem. Teda stačia tri kritériá – cena, ale s úrovňou garancie kvality a životnosti, oprávnenosť uchádzača presným určením odbornosti zapísanom v OR a vlastné referencie min. za posledných 5 rokov. Doplnujúce kritérium doba záruky, čas dodávky a servisná činnosť, prípadne odborná spôsobilosť vedúcich.

Michal Bartko
Predseda predstavenstva, INTERGEO, a. s.

Na veľkosti až tak nezáleží

Naopak najmenej dôležitým kritériom je veľkosť dodávateľskej firmy. Situácia v segmentoch pozemného a inžinierskeho staviteľstva je podobná.

Skúsenosti samotných dodávateľov

Tieto skúsenosti podporujú aj samotní dodávatelia stavebných spoločností:



Uplatňovanie výberu dodávateľa vstupov u výrobcov stavebných materiálov podľa najnižšej ceny diktuje stavebný trh, ktorý nie je ochotný zohľadniť vyššiu kvalitu stavebných výrobkov za rozumnú cenu. Kritériom nákupu stavebných výrobkov je žiaľ iba najnižšia cena a preto v súčasnosti nemôžeme na trhu presadiť nové produkty vyššej kvality.

Anton Barčík

Predseda predstavenstva a generálny riaditeľ,
Považská cementáreň, a. s.



Hlavní kritérium je pozitivní zkušenost s dodavatelem ze zakázek z minulého období, ideálně propojená s osobním vztahem majitelů/managementu, další kritérium je pak cena a délka splatnosti faktur, jakou jsou ochotni dodavatelé akceptovat. V případě, že se vyskytne u dodavatele nižší cena než-li nabízí dodavatel preferovaný, proběhne ze strany objednatele usměrňování a preferovaný dodavatel upraví dodatečně cenu.

Patrik Szetey

Výkonný riaditeľ pre ČR a SR, Harsco Infrastructure Slovensko s.r.o.



Za hlavné kritérium výberu považujem cenu. Dôležitým je však aj kritérium servisného zabezpečenia predmetu dodávky, v našom prípade servisu stavebných strojov ako celku. Dôležitým faktorom sú aj predchádzajúce skúsenosti s dodávateľom, prípadne referencie dodávateľa. Pri zadávaní parametrov výberového konania je dôležité objektívne zadanie parametrov výberu a ich reálne posúdenie, nie vždy je najnižšia cena aj skutočne realizovateľná.

Peter Knap

Managing director
TERRASTROJ spol. S R.O.

Situácia v ČR:



Při výběru dodavatelů jsou pro nás klíčové – cena, kvalita, termín.

Pavel Pilát

Generální ředitel, Metrostav a.s.



Spolehlivost. Stavby se dnes realizují stále rychleji. Proto je potřeba realizační tým skládat ze spolehlivých subdodavatelů. Výpadek v průběhu plnění se těžce nahrazuje jiným dodavatelem při zachování časových parametrů plnění. A to jak v předvýrobní, výrobní i garanční fázi.

Marcel Soural

Předseda představenstva, Trigema a.s.



Našimi klíčovými kritérii pro výběr dodavatelů jsou: Spolehlivost, zkušenosti, reference, cena, záruky a rychlost.

Aleš Ullmann

Obchodní ředitel, PSG – International a.s.

Dodávateľské ceny klesli viac pre veľké spoločnosti ako pre stredné/malé firmy

Pokles cien dodávateľov zaznamenali spoločnosti z pozemného aj inžinierskeho staviteľstva

Finálna dohodnutá cena sa od prvotne ponúkanej líši v priemere o 13 percent

Väčšiu redukciu cien ponúkajú dodávatelia veľkým spoločnostiam

Najefektívnejšie spôsoby na zníženie ceny

Internetové aukcie? Dilema?

Čo v ponukách dodávateľov chýba?

V rozhovoroch s riaditeľmi stavebných spoločností sme sa ďalej zamerali na to, či sa oproti vrcholu slovenského stavebníctva znížili ceny, ktoré dodávatelia stavebným spoločnostiam ponúkajú, prípadne o koľko percent. Ako ukazujú výsledky, medzi stavebnými firmami existujú významné rozdiely v tejto oblasti. Všetky veľké stavebné spoločnosti potvrdzujú pokles cien (86 % v ČR). Ceny ich dodávateľov klesli priemerne o 24 % (17 % v ČR). Naopak v segmente stredných a malých stavebných spoločností ide len o tri štvrtiny respondentov (45 % v ČR). Ceny ich dodávateľov klesli o 13 % (13 % v ČR). Z hľadiska pozemného alebo inžinierskeho staviteľstva sú už rozdiely menšie, t. j. 76 %, resp. 82 % (v ČR 52 % vs. 63 %). Taktiež zaznamenaný pokles cien od dodávateľov bol v oboch segmentoch porovnateľný, t. j. 15 %, resp. 16 % (v ČR 13 % vs. 19 %).

Výskum CEEC Research sa tiež ďalej zamerl na rozdiely medzi prvou cenou ponúkanou dodávateľom a finálnou cenou podpísanou v zmluve, t. j. ako dobre sa darí stavebným spoločnostiam vyjednávať a znižovať ponúkané ceny svojich dodávateľov. Riaditelia stavebných spoločností uvádzajú, že finálna dohodnutá cena sa od tej prvotne ponúkanej líši v priemere o 13 percent (v ČR 9 %). Lepšie vyjednávacíe výsledky majú predstavitelia veľkých spoločností (ich dodávatelia znižujú cenu v priemere o 17 %, v ČR 12 %) oproti stredným a malým firmám, ktorým dodávatelia znížia cenu v priemere len o 12 % (8 % v ČR). Medzi pozemným a inžinierskym staviteľstvom nie sú v tejto oblasti vidno žiadne výraznejšie odchýlky (rovnako ako v ČR).

V nadväznosti na tieto výsledky sme sa pri rozhovoroch s riaditeľmi stavebných spoločností pýtali, akým spôsobom sa dá čo najviac znížiť cena pri výbere dodávateľa. Pokiaľ nejde o stálych dodávateľov, kde sú podmienky a výhodné ceny nastavené na základe dlhodobernej stabilnej spolupráce, potom firmy ako najvhodnejší spôsob zníženia dodávateľskej ceny uvádzajú viackolový výber, s cieľom vytvoriť tvrdý konkurenčný tlak medzi dodávateľmi. Prvým kolom je spravidla úvodný cenový dopyt na dodávateľa, ktorý stavebná spoločnosť potrebuje na podanie svojej vlastnej ponuky investorovi. Ďalšie kolo nasleduje v priebehu výberového konania, kde sa o zákazku uchádza viacero stavebných spoločností, ale aj tieto spoločnosti tlačí investor k podaniu lepších podmienok, než vo svojej prvotnej ponuke (tento tlak sa súčasne prenáša na dodávateľov stavebných firiem). Finálne kolo nasleduje ihneď potom, ako stavebná spoločnosť zákazku od investora získa. Zhodne prebieha tento proces v Českej republike.

V oblasti internetových aukcií sú riaditelia stavebných spoločností vo svojich názoroch rozdelení, rovnako aj v ČR. Prvá časť vedúcich pracovníkov ich takmer bezvýhradne podporuje a vidí v nich výborný spôsob pre maximálne zníženie ceny. Naopak druhá časť riaditeľov je ich silným odporcom s odkazom na to, že oni skôr preferujú osobné rokovanie podložené odbornými znalosťami z oblasti kalkulácií a diskusiu nad riešením konkrétnych častí ponuky. Rovnako dávajú priestor zaujímavým alternatívnym riešeniam jednotlivých častí zadania zákazky. Medzi ďalšie návrhy, ako znížiť cenu, patrí napríklad zmena technológií alebo využitie menej kvalitného materiálu, ktorý však stále spĺňa normy stanovené investorom.

Na záver tejto časti rozhovoru sme sa riaditeľov stavebných spoločností pýtali, ako by ich dodávatelia mohli svoju ponuku ďalej zlepšiť, prípadne či existujú nejaké ďalšie služby, ktoré dodávatelia bežne neponúkajú a stavebné spoločnosti by ich ocenili.

Z výsledkov vyplýva, že stavebné spoločnosti majú záujem najmä o finančnú oblasť nákupu, t. j. maximálne znížiť cenu, poskytnúť čo najdlhšiu splatnosť faktúr, prípadne ponuku financovania. Dôležitou je taktiež oblasť pokrytia rizík zo strany dodávateľa. Medzi ďalšie návrhy patrí rozšírenie jestvujúcich služieb dodávateľa, napríklad rozšírenie sortimentu, modernejšie technológie, zabezpečenie dopravy viac na mieru, alebo celkovo komplexnejšia ponuka. Ako ďalší významný krok k zlepšeniu dodávateľskej ponuky tiež riaditelia uvádzajú lepšie dodržiavanie dohodnutých podmienok.

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 spoločností, prezidenti najväčších zväzov, cechov a komôr z oblasti stavebníctva a taktiež aj ministri a najvyšší predstavitelia štátov vybraných krajín.

Jiří Vacek

Ředitel společnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu
Url: www.stavebnictvo.com



KPMG Slovensko spol. s r. o.

Nech čelíte akýmkoľvek obchodným otázkam, skúsení odborníci zo spoločnosti KPMG Vám vždy môžu pomôcť získať pevnejšie postavenie vo Vašom podnikaní.

Pre viac informácií o tom, ako by Vám naše služby v oblasti auditu, daní a poradenstva mohli pomôcť udržať si konkurenčné výhody, kontaktujte poradcov KPMG.

Ľuboš Vančo

Managing Partner
Dvořákovo nábřeží 10
811 02 Bratislava
Tel.: +421 2 59984 111

www.kpmg.com/sk



Považská cementáreň, a.s., Ladce je najstaršia cementáreň na Slovensku, ktorá sa stala realizáciou významných investícií jednou z najmodernejších v stredoeurópskom regióne. Už 120 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



TERRASTROJ spol. s r.o. ako výhradný zástupca značky JCB na Slovensku ponúka okrem anglických stavebných strojov JCB, hutniacu techniku JCB VIBROMAX, nemecké grédre HBM-NOBAS a pažiace systémy ALLROUND. Túto širokú ponuku strojov podporujú nájomné a finančné služby šité na mieru. Spolahlivý servis a rýchla dodávka náhradných dielov sú v rámci celého Slovenska zabezpečované zo šiestich stredísk - Bratislava, Nitra, Žilina, Zvolen, Poprad a Košice. Spoločnosť bola založená v roku 1991 a od tohto dátumu predala na Slovensku viac ako 2 000 kusov strojov JCB. Spokojnosť zákazníkov s kvalitou, spoľahlivosťou a inovatívnymi technológiami stavebných strojov JCB po celom svete svedčí aj o počte predaných kusov na Slovensku. Rýpadlo-nakladač JCB je 19 rokov za sebou číslom 1 v predaji na Slovensku.

TERRASTROJ je člen skupiny Industrie Holding so sídlom v rakúskom Schwechate. Holding tvorí spolu 50 predajných a servisných centier v 18-tich krajinách.

Peter Knap

Konateľ spoločnosti
Tel.: +421 903 497 297
E-mail: knap@terrastroj.sk

Url: www.terrastroj.sk

**EXIMBANKA SR – SPOLAHLIVÝ PARTNER PRI VÝVOZE DO CELÉHO**

SVETA, EXIMBANKA SR je jediný priamy nástroj štátu využívaný pri podpore exportu. Jej hlavným cieľom je zvýšenie konkurenčnej schopnosti slovenských vývozcov tovarov a služieb na medzinárodných trhoch. Pozitívne vplýva na rast zahranično-obchodnej výmeny a na zamestnanosť.

Produktové portfólio

Úvery Záruky Poistenie

- Úvery na podporu vývozu a investícií v zahraničí
- Úvery na nákup a modernizáciu technológie
- Poskytovanie platobných a neplatobných záruk
- Poistenie vývozných pohľadávok a investícií v zahraničí

**EXIMBANKA SR a financovanie stavebných projektov**

Sektor stavebníctva je dôležitou súčasťou aktivít EXIMBANKY SR. V uplynulom období sme umožnili prienik do zahraničia viacerým stavebným firmám etablovaným v Slovenskej republike. Cieľovými krajinami boli napríklad Chorvátsko, Kazachstan a Česká republika, pričom sa jednalo nielen o nové stavby, ale aj o ich rekonštrukcie. Jedným z najvýznamnejších projektov bola rekonštrukcia cestnej infraštruktúry v Azerbajdžane.

EXIMBANKA SR má záujem rozvíjať svoje aktivity a rozšíriť počet svojich klientov z perspektívneho sektoru stavebníctva, pričom je pripravená diverzifikovať teritoriálnu štruktúru svojej účasti s dôrazom na podporu exportu do rizikovejších teritórií. V súčasnosti sú v rôznom štádiu rozpracovania projekty rekonštrukcie cestnej a železničnej infraštruktúry, prevádzky v potravinárskom priemysle a výstavby zdravotníckych zariadení v krajinách, ako sú Azerbajdžan, Bielorusko, Ukrajina, Gruzínsko, Vietnam alebo Rusko. EXIMBANKA SR podporila v roku 2011 vývozné a investičné aktivity svojich klientov do viac ako 60 krajín celého sveta. Za posledných 6 rokov bol celkový podporený vývoz EXIMBANKOU SR v objeme skoro 19 mld. EUR.

Ing. Mario Schrenkel

predseda Rady banky EXIMBANKY SR a generálny riaditeľ

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situací konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International Cooperative ("KPMG International").