

STAVEBNÍCTVO

KVARTÁLNA ANALÝZA SLOVENSKÉHO STAVEBNÍCTVA Q3/2014

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 Q3/2014, ktorú pre vás pripravila spoločnosť CEEC Research za podpory generálneho partnera Považskej cementárne, zlatého partnera spoločnosti SGCP Weber a strieborného partnera spoločnosti Ramirent.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 100 uskutočnených osobných a telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných stavebných spoločností a 100 interview s predstaviteľmi projektových spoločností. Uvedené rozhovory so všetkými spoločnosťami boli vykonané v priebehu augusta a septembra 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 Q3/2014 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



Strieborný
partner



Výhradný
developer
partner



Partneri



Mediálni
partneri



Zhrnutie

Kapitola 1

Predikcie pre vývoj slovenského stavebníctva v roku 2014 sa ďalej zhoršili a riaditelia aktuálne očakávajú podobný výkon sektora ako v minulom roku (-0,2 %). Hlavným dôvodom sú chýbajúce privátne investície a posunutie začatia výstavby niektorých zákaziek z verejných zdrojov. Rast slovenského stavebníctva očakávajú predstavitelia firiem až v roku 2015 (1,6 %).

str. 5

Kapitola 2

Hoci sa očakávania ohľadom vývoja sektora stavebníctva zhoršili, v oblasti vlastných tržieb predikujú stavebné spoločnosti mierne rastúci vývoj (2,6 %). Tržby by v roku 2014 mali pozvoľne rásť vo všetkých sledovaných segmentoch a ďalší mierny rast je očakávaný na rok 2015 (2,8 %).

str. 9

Kapitola 3

V lepšie výkony ako podáva konkurencia a v jej prekonanie v roku 2014 verí viac ako tretina riaditeľov stavebných spoločností (39 %) a ďalšia necelá tretina (31 %) odhaduje svoj trhovú podiel na rovnakej úrovni ako v minulom roku. V roku 2015 by sa seba-dôvera firiem mala postupne zvyšovať.

str. 11

Kapitola 4

Vytaženosť kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým prieskumom zvýšila a aj v medzi-ročnom porovnaní je vyťaženosť kapacít vyššia ako vlni (80 % vs. 75 %). Menší objem zákaziek ako pred rokom potvrdzuje len štvrtina spoločností. Podľa názoru väčšiny firiem by objem verejných aj súkromných investícií nemal už ďalej klesať.

str. 12

Kapitola 5

Hlavnými obmedzeniami s najväčším vplyvom na hospodárske výsledky stavebných spoločností sú nízke ceny realizovaných zákaziek, byrokracia zo strany štátu a aj tvrdá (niekedy až nekalá) konkurencia, zhodujú sa riaditelia firiem.

str. 16

Kapitola 6

Hlavnými dôvodmi vzniku dodatočných prác na stavbách sú podľa riaditeľov stavebných spoločností nekvalitná zadávací dokumentácia investora a nízka kvalita projektu. Príprava stavieb sa zhoršila najmä u časti verejných investorov.

str. 19

Kapitola 7

Rok 2014 priniesie podľa riaditeľov projektových spoločností prvý mierny rast objemu projektových prác, lepšie situáciu hodnotia spoločnosti pripravujúce projekty pre inžinierske stavitelstvo. Hlavným faktorom, ktorý limituje projektové spoločnosti v ich raste, sú nízke ceny realizovaných zákaziek.

str. 23

Kapitola 7

Iba pätina projektových spoločností (20 %) očakáva v tomto roku zvýšenie ziskovosti (marží) svojich zákaziek, ďalšia necelá pätina (17 %), naopak očakáva, že ziskovosť poklesne (prípadne bude zaznamenaná strata). Zostávajúca väčšina firiem (63 %) zmeny v ziskovosti neočakáva.

str. 25

1 Predikcie pre vývoj slovenského stavebníctva v roku 2014 sa ďalej zhoršili a riaditelia aktuálne očakávajú podobný výkon sektora ako v minulom roku. Hlavným dôvodom sú chýbajúce privátne investície a posunutie začatia výstavby niektorých zákaziek z verejných zdrojov. Rast slovenského stavebníctva očakávajú predstavitelia firiem až v roku 2015.

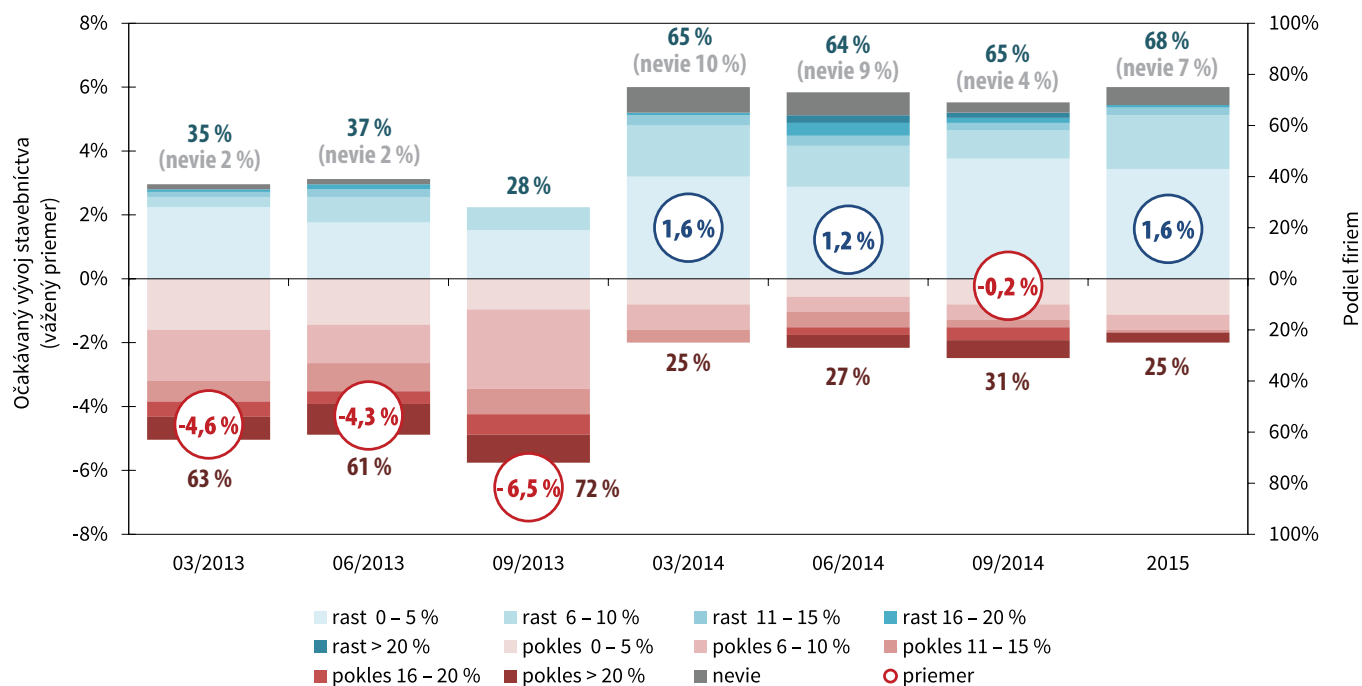
Predikcie riaditeľov firiem ukazujú, že v roku 2014 by malo stavebníctvo stagnovať

V roku 2014 by mal byť zaznamenaný nepatrný pokles o 0,2 percenta

Výsledky najnovšieho prieskumu, ktorý CEEC Research ako už pravidelne realizoval s generálnymi riaditeľmi a členmi predstavenstva stavebných spoločností, ukazujú, že rok 2014 by mal byť rokom stabilizácie výkonov sektora a zastavením predchádzajúcich prepádov. Súčasne však riaditelia firiem aktuálne neočakávajú rast sektora v tomto roku. Pôvodný optimizmus z úvodu roka sa znížil s tým, ako dochádzalo k posúvaniu zadania zákaziek a neskoršiemu začatiu stavieb.

Predpovede vývoja na rok 2014 ukazujú, že výkon slovenského stavebníctva by mal v roku 2014 dosiahnuť podobného objemu ako v minulom roku (nepatrný pokles o 0,2 percenta). Ide tak o ďalšie zhoršenie predikcií - v júni predikcie ukazovali na rast o 1,2 percenta. Skôr veľmi mierny rast sektora v roku 2014 očakávajú stále dve tretiny riaditeľov stavebných spoločností (65 %), v minulom prieskume išlo o podobný podiel (64 %). Zhoršenie očakávaného výkonu nastalo dôsledkom nárastu negatívnych očakávaní najmä v segmente malých firiem. Predikcie riaditeľov prináša nižšie priložený graf.

Očakávaný vývoj stavebníctva (na daný rok)



K oživeniu slovenského stavebníctva bude dochádzať podstatne pozvoľnejšie, než riaditelia firiem očakávali v úvode tohto roka. Dôvodom je stále chýbajúci väčší prílív zákaziek od súkromných investorov, ale rovnako aj posunutie reálneho zahájenia výstavby veľkých verejných zákaziek. Na trhu tak naďalej prebieha tvrdý konkurenčný boj o v súčasnosti dostupné zákazky. Problémom je rovnako zložitá podnikateľské prostredie v stavebníctve, hlavne nízka vymožiteľnosť práva a špatná platobná morálka niektorých investorov alebo aj vyšších dodávateľov voči subdodávateľom.

Jiří Vacek
riaditeľ, CEEC Research s.r.o.



Tak, ako bolo zrejmé zo súťaží ktoré prebehli v roku 2013, rok 2014 potvrdzuje veľkú rozostavenosť infraštruktúrnych stavieb. Samotný prestavaný objem bude závisieť od toho, do akej miery sú stavby pripravené, resp. ako si s prípravou poradia dodávateľa, keďže vo viacerých prípadoch ide o výstavbu vrátane projektovania.

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



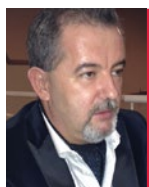
Podľa môjho názoru sektor ešte rásť nebude.

Viliam Ondrejka
generálny riaditeľ, ViOn, a.s.



Podľa predpovede výhľadu v stavebníctve zo začiatku tohto roka najmä na základe plánovaných investičných aktivít štátneho sektora v líniových infraštruktúrnych projektoch by stavebná výroba mala zaznamenať mierny až stredný nárast. Korekcia výhľadu pre najbližšie obdobie na základe reálnych údajov hovorí skôr o tom, že situácia sa v slovenskom stavebníctve nezlepšuje, napriek očakávaným optimistickým predpovediam.

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



Pravdepodobne bude v 2014 pokračovať pokles, aj keď v menšom tempe.

Marcel Frimmel
konateľ spoločnosti, CDI, s.r.o.

Predikcie veľkých vs. stredných/ malých spoločností

Pohľad optikou veľkých a stredných/malých spoločností ukazuje na zhoršenie predikcií v oboch segmentoch. V segmente veľkých firiem došlo len k nepatrnému zhoršeniu - vážený priemer ukazuje stále na rast stavebníctva v tomto roku o 2,7 percenta (v júni rast o 2,8 %). Podiel spoločností očakávajúcich rast je o niečo nižší ako v máji: na rok 2014 očakáva rast sektora 87 % veľkých spoločností (v júni 92 %). V segmente malých/stredných firiem síce dosahuje podiel spoločností očakávajúcich zvýšenie výkonu aktuálne 60 percent (v júni 56 %), ale vážený priemer očakávaní týchto stredných/malých firiem ukazuje na rok 2014 aktuálne pokles o 0,8 percenta (v júni rast o 0,6 %).



Nie, rásť nebude, a to z dvoch dôvodov. Naštartovať slovenské stavebníctvo mali predovšetkým infraštruktúrne projekty. Tie sú však realizované až na výnimky podľa zmluvných podmienok FIDIC žltá kniha, a v tomto roku sa ich výstavba len pomaly rozbieha. Druhým dôvodom je stále nízke čerpanie prostriedkov z fondov EU.

Ján Zahradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.

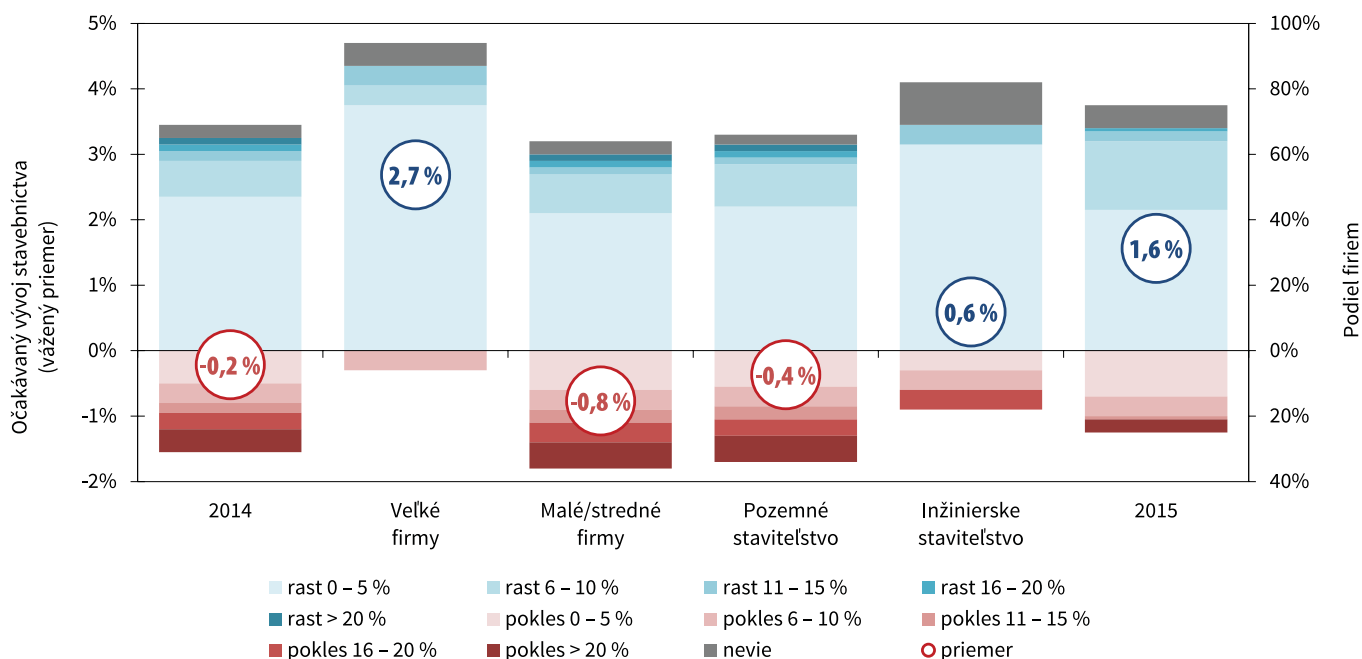
Nie, rásť v 2014 ešte nebude, hoci si to všetci želáme.

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

Predikcie pozemného vs. inžinierskeho staviteľstva

Ak sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom, riaditelia spoločností z pozemného staviteľstva zhoršili svoje očakávania vývoja slovenského stavebníctva v roku 2014. Stále takmer dve tretiny z nich očakávajú aktuálne rast (63 %, v júni 64 %), ale priemer ich predpovedí vývoja stavebníctva na rok 2014 ukazuje pokles sektora o 0,4 percenta (v júni rast o 0,9 %). Čiastočné zhoršenie výhľadu je možné vidieť taktiež u spoločností zaoberajúcich sa inžinierskym staviteľstvom. Rast sektora v roku 2014 síce očakáva sedem z desiatich riaditeľov týchto firiem (69 %, v júni 60 %), ale priemer odpovedí riaditeľov týchto spoločností ukazuje rast celého sektora len o 0,6 percenta (v júni rast o 1,4 %).

Očakávaný vývoj stavebníctva jednotlivými segmentami



Zo segmentu inžinierskych stavieb badať nárast zákaziek na výstavbu diaľnic. Výraznejšie by však mohli pomôcť stavby modernizácie železníc (v súčasnosti sú vo výstavbe len dva úseky) a taktiež chýbajú veľké projekty vodohospodárskych stavieb.

Ján Zahradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.



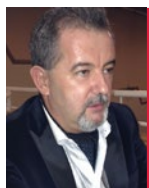
Pôsobíme v pozemnom staviteľstve v oblasti obnovy budov a tento segment si stále udržiava mierny rast. Problémom však je financovanie prostredníctvom rôznych dotačných schém a zvýhodnených, štátom ponúkaných úverov. Dopyt po týchto výhodných peniazoch prevyšuje ich ponuku a to brzdi celý segment.

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



Rozhodne vidím zlepšenie v oblasti výstavby diaľnic a rýchlostných ciest. Očakávam oživenie aj v oblasti životného prostredia, kde máme čo dobiehať. Málo zákaziek vnímam v bytovej výstavbe.

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



Je cítiť veľmi jemný rast v líniových stavbách, ostatné typy stavieb sú v miernom poklese.

Marcel Frimmel
konateľ spoločnosti, CDI, s.r.o.

Nemám pocit, že by bolo nejaké zlepšenie, aj keď v Bratislave a okolí vidieť developerské aktivity. Ale to je práca pre väčšie stavebné firmy, nie pre malé. Tie síce môžu ísť s nimi do subdodáviek, ale s rizikom, že to pre nich môže znamenať posledný pomyselný klinec do rakvy.

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

Výhľad na rok 2015

V aktuálnom prieskume sme sa zamerali aj na výhľad na rok 2015 a na to, či riaditelia očakávajú v ďalšom roku naštartovanie výraznejšieho rastu. Aktuálne očakávajú riaditelia stavebných firiem v roku 2015 rast slovenského stavebníctva, ale len o 1,6 percenta (v júni rast o 3,5 %). Rast očakávajú zástupcovia všetkých segmentov, výraznejší rast cez tri percentá len zástupcovia veľkých firiem a inžinierskych spoločností najmä vďaka veľkým štátnym zákazkám. Pozemné staviteľstvo a malé/stredné firmy, ktoré sú viac závislé najmä od súkromných investorov, stále nevidia dostatočný prísun nových zákaziek, ktorý by bol podľa ich slov základom pre výraznejší rast sektora.



Áno, očakávam, že budúci rok prinesie stavebným spoločnostiam na Slovensku dostatok náplne práce, hlavne pri výstavbe diaľnic a rýchlostných ciest. Ale musím aj kriticky povedať, že dlhé obdobie príliš malej aktivity našich vlád v rozvoji cestnej infraštruktúry strieda obdobie príliš veľkej aktivity na nasledujúce roky. To, čo sa zanedbalo za uplynulých dvadsať rokov, chce naša súčasná vláda dobehnúť za nasledujúcich pár rokov. Na jednej strane je to pozitívne, bude viac práce, na druhej strane to bude stáť daňových poplatníkov podstatne viac, ako keby boli práce rozložené v čase plynule.

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

Situácia v ďalších krajinách Výšehradskej štvorky

Vývoj stavebníctva (predikcie firiem)

	Slovensko (september 2014)	Česká republika (august 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
2014	-0,2 %	+3,4 %	+5,2 %	+0,8 %

2 Hoci sa očakávaná ohľadom vývoja sektora stavebníctva zhoršili, v oblasti vlastných tržieb predikujú stavebné spoločnosti mierne rastúci vývoj. Tržby by v roku 2014 mali pozvoľne rásť vo všetkých sledovaných segmentoch a ďalší mierny rast je očakávaný na rok 2015.

Rast by v priemere mal dosiahnuť 2,6 percenta

Výhľad v oblasti tržieb na rok 2014 ukazuje, že rast svojich tržieb očakávajú aktuálne necelé dve tretiny predstaviteľov stavebných spoločností (62 %, rovnako ako v júni). Vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov stavebných firiem aktuálne ukazuje predikovaný rast tržieb v roku 2014 o 2,6 percenta (v júni rast o 1,8 %). Niektoré z oslovených firiem očakávajú pomerne výrazné rasty svojich tržieb aj napriek stagnácii stavebníctva ako celku. Ide najmä o firmy, ktorým sa podarilo získať väčší objem zákaziek na úkor konkurencie a posilniť tak svoj zásobník práce.

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 2014 očakáva 88 percent veľkých spoločností (rovnako ako v júni). V priemere by podľa predikcií riaditeľov v tomto segmente malo ísť o rast tržieb dokonca až o 8,3 percenta (v júni o 4,3 %). Podobne ako v minulom prieskume vidia situáciu stredné/malé firmy, keď ich riaditelia v priemere očakávajú rast svojich tržieb o 1,5 percenta (v júni rast o 1,3 %). Podiel spoločností, ktoré v roku 2014 predikujú rast svojich tržieb, nepatrne vzrástol na aktuálnych 57 percent (v júni 56 %).

Väčšie očakávania v segmente inžinierskeho staviteľstva

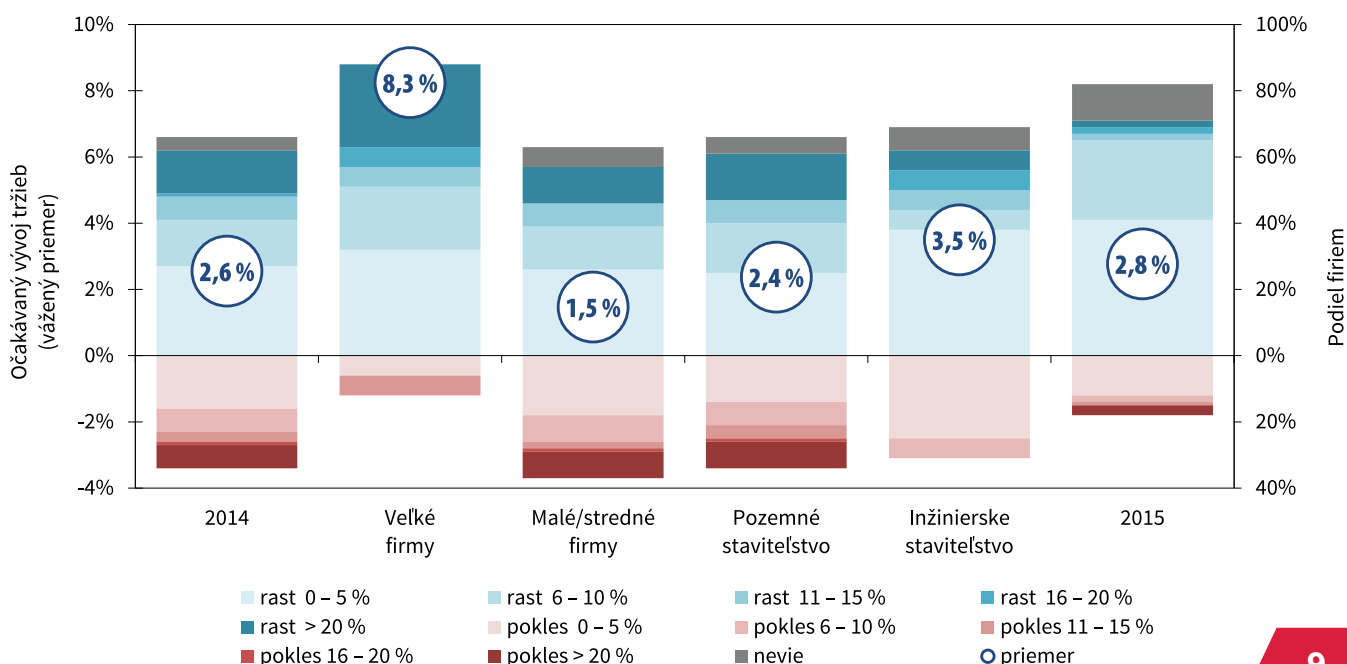
Predstavitelia spoločností zaoberajúcich sa pozemným stavitelstvom aktuálne predpokladajú na rok 2014 rast tržieb o 2,4 percenta (v júni rast o 2,1 %) a podiel spoločností predpokladajúcich rast aktuálne predstavuje 61 percent (rovnako ako v júni). Aj spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva predpokladajú na rok 2014 rast tržieb, a to v priemere o 3,5 percenta (v júni rast o 1,4 %). Rast svojich tržieb v roku 2014 očakáva 62 percent inžinierskych spoločností (v júni 64 %).



Stálym problémom je neustály extrémny tlak na ceny, za ktoré chcú spoločnosti nakupovať materiál aj prácu. Súčasná doba tlačí niektoré firmy k ponukám, ktoré s ťažkosťou pokrývajú ich náklady. V odbore je mnoho negatívnych príkladov subdodávateľov alebo dodávateľov, ktorí takto dlho fungovali, až nakoniec ekonomický tlak nevydržali.

Michal Fickuliak
marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber

Očakávaný vývoj tržieb v jednotlivých segmentoch





Zlepšenie vidíme v inžinierskych stavbách, stále sa nám zdá, že je menej práce v pozemnom stavitelstve.

Viliam Ondrejka
generálny riaditeľ, ViOn, a.s.



Pozitívne vnímame nárast dopytu u súkromných investorov v pozemnom stavitelstve, ale i menších infraštruktúrnych projektoch. Za najväčšie negatívum považujeme opakované vyhlasovanie súťaží hlavne z eurofondov a ich následné rušenia, a to u niektorých súťaží aj viacnásobné, čo vytvára klamlivý dojem veľkého počtu pripravovaných projektov. Faktom je, že do realizácie sa ich dostane len časť. Niektoré súťaže trvajú extrémne dlho a od odovzdania ponuky po samotný začiatok prác prebehne veľakrát viac času ako, je očakávaná doba výstavby a to veľmi negatívne pôsobí na plánovanie vlastných kapacít.

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

Výhľad na rok 2015

Predikcie na rok 2015 ukazujú rast tržieb o 2,8 percenta (v júni rast o 3,3 %). Avšak vzhľadom k istej miere neistoty ohľadom vývoja kľúčových premenných firmy zmieňujú svoju do istej miery obmedzenú možnosť presnejšie predikovať na takéto časovo vzdialené obdobie. Rast tržieb v roku 2015 očakávajú zástupcovia všetkých segmentov.

Situácia v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky

Vývoj tržieb (predikcie firiem)

	Slovensko (september 2014)	Česká republika (august 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
2014	+2,6 %	+4,4 %	+2,6 %	+0,5 %

3 V lepšie výkony ako podáva konkurencia a v jej prekonanie v roku 2014 verí viac ako tretina riaditeľov stavebných spoločností (39 %) a ďalšia necelá tretina (31 %) odhaduje svoj trhovú podiel na rovnakej úrovni ako v minulom roku. V roku 2015 by sa sebadôvera firiem mala postupne zvyšovať.

Sebadôvera stavebných spoločností mierne vzrástla

Stavebné spoločnosti boli oslovené ohľadne očakávaného vývoja svojho trhového podielu, inými slovami, či očakávajú, že sa im v súčasných 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 2014 verí viac ako tretina riaditeľov stavebných spoločností (39 %, v júni 33 %). Ďalšia približne tretina spoločností (31 %, v júni 45 %) odhaduje svoj trhovú podiel na rovnakej úrovni ako v minulom roku a zostávajúca necelá tretina (27 %, v júni 20 %) očakáva pokles.

Viac si veria veľké spoločnosti

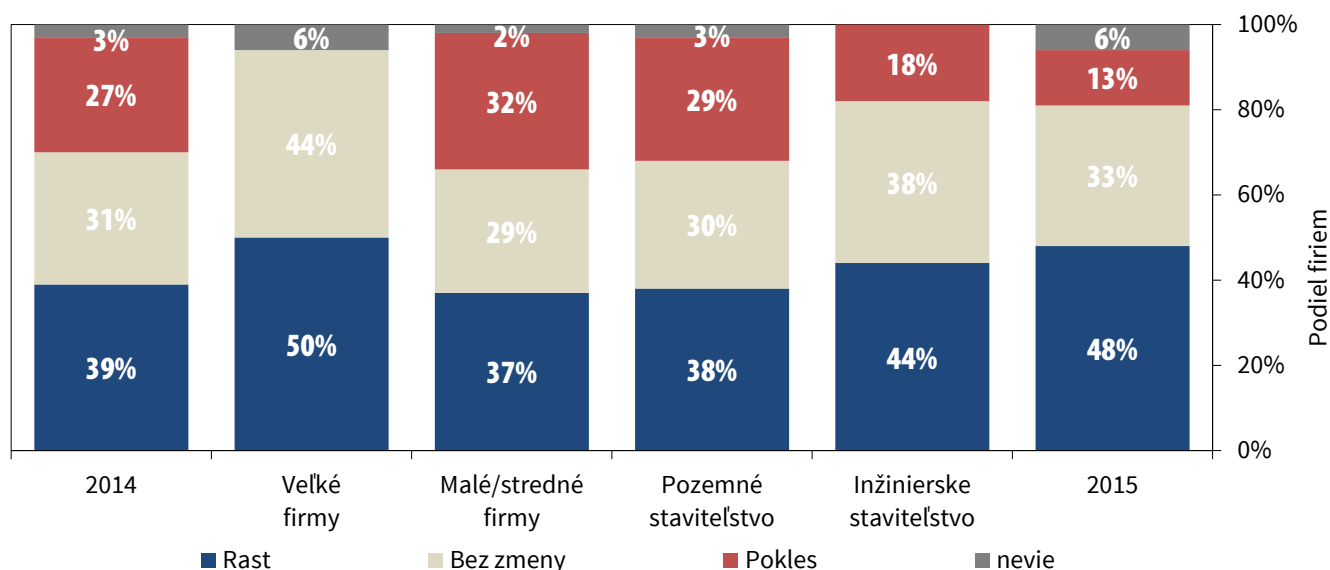
Z pohľadu jednotlivých analyzovaných segmentov si viac verí segment veľkých firiem. Zlepšenie svojho postavenia na trhu očakáva polovica riaditeľov (50 %, v júni 45 %). V segmente malých/stredných spoločností je sebadôvera nižšia - v prekonanie konkurencie veria aktuálne takmer štyri z desiatich firiem (37 %, v júni 30 %).

Nárast sebadôvery v segmente inžinierskeho staviteľstva

Z pohľadu stavebného zamerania opýtaných spoločností je sebadôvera vyššia v oblasti inžinierskeho staviteľstva - v prekonanie konkurencie verí 44 percent riaditeľov týchto firiem (v júni 22 %). V prípade pozemného staviteľstva si aktuálne verí 38 percent firiem (v júni 36 %). Viac prináša nižšie priložený graf.

Situácia v jednotlivých segmentoch

Očakávaný rast trhového podielu v jednotlivých segmentoch



Výhľad na rok 2015

V aktuálnej štúdii sme sa opäť zamerali aj na otázku vývoja trhového podielu v roku 2015. Tento výhľad ukazuje zlepšenie oproti roku 2014 - v prekonanie konkurencie v roku 2015 verí aktuálne 48 percent riaditeľov.

Situácia v ďalších krajinách Vyšehradskej štvorky

Podiel firiem očakávajúcich zlepšenie svojej pozície na trhu

	Slovensko (september 2014)	Česká republika (august 2014)	Maďarsko (september 2014)	Poľsko (júl 2014)
2014	39 %	44 %	47 %	40 %

4 Vyťaženosť kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým prieskumom zvýšila a aj v medziročnom porovnaní je vyťaženosť kapacít vyššia ako vlani. Menší objem zákaziek ako pred rokom potvrdzuje len štvrtina spoločností. Podľa názoru väčšiny firiem by objem verejných aj súkromných investícií nemal už ďalej klesať.

Priemerné využitie celkových kapacít je aktuálne na úrovni 80 percent

Výsledky aktuálneho výskumu ukazujú, že priemerná vyťaženosť kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým prieskumom zvýšila o šesť percentuálnych bodov a aktuálne sa pohybuje na úrovni 80 percent (v júni 74 %). Aj v medziročnom porovnaní, ktoré nie je zaťažované sezónnosťou, je vyťaženosť kapacít na vyššej úrovni (75 % v septembri 2013).

Už je pravidelnosťou, že na jaseň sa vyskytne viacero zákaziek, takže teraz máme kapacity ako tak vyťažené, škoda, že to nie je po celý rok.

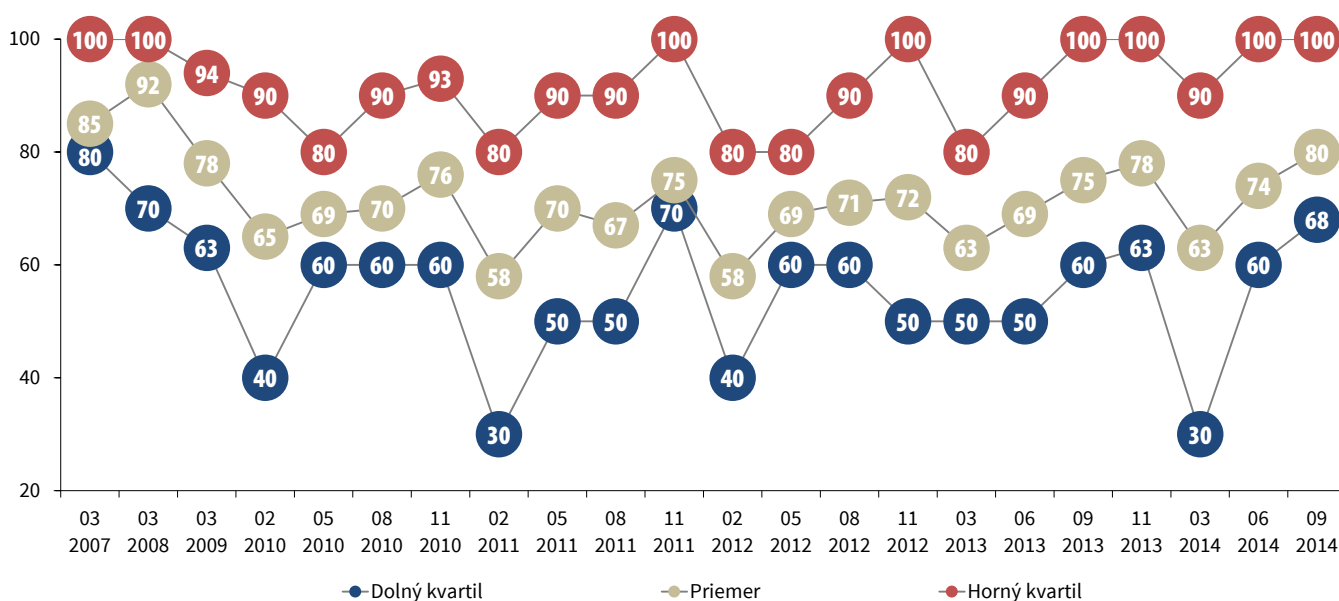
Miroslav Gatial
konateľ, Stavtees, s.r.o.



V treťom kvartáli roku 2014 začíname pociťovať rast vyťaženia našich kapacít, ale so zabezpečením kapacít zatiaľ problém nemáme.

Viliam Ondrejka
generálny riaditeľ, ViOn, a.s.

Vývoj vyťaženia kapacít (%)



Najväčším problémom je kolísanie dopytu počas stavebnej sezóny. Nie je možné pripraviť harmonogram na niekoľko mesiacov vopred, nakoľko termíny realizácie stavieb sa často menia najmä z dôvodu ich financovania. Toto má veľký vplyv na optimálne využívanie kapacít a následný vznik stresových situácií.

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



Áno, potreba kvalifikovanej pracovnej sily narastá a myslím, že budúci rok to bude ešte citelnejšie. Stavebné spoločnosti sa musia pripraviť aj na rast nákladov na zamestnancov. Očakávam vyššiu migráciu kvalifikovaných pracovníkov medzi firmami, pri dostatku práce si budú môcť vyberať medzi zamestnávateľmi, ktorí budú ponúkať lepšie pracovné podmienky. Toto obdobie dostatku práce bude pre investorov a stavebné spoločnosti zároveň znamenať potrebu vyššej koncentrácie na bezpečnosť, kvalitu práce na stavbách ako aj na dodržiavanie termínov.

Jozef Hric

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



Rast využitia našich kapacít je zrejmý, veď participujeme na štyroch rozsiahlych projektoch D3, D1 a R2. Pripravujú sa ďalšie súťaže na nové úseky D1 a D3, ak budeme úspešní, sme pripravení ich zvládnuť. Horšie je to s tunelmi, roky tu nebola žiadna výstavba a v tomto období začala výstavba prakticky siedmich tunelov a ďalšie sú v príprave.

Ján Zahradník

obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.

Vytaženosť kapacít v jednotlivých segmentoch

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

	Jún 2014	September 2014	Trend
Veľké spoločnosti	78 %	89 %	↑
Stredné/malé firmy	73 %	78 %	↑
Pozemné staviteľstvo	75 %	79 %	↑
Inžinierske staviteľstvo	71 %	84 %	↑



Vzhľadom na celkovú rozostavanosť na slovenskom stavebnom trhu je prirodzené, že zhotovitelia môžu pociťovať nedostatok kvalifikovaných pracovných kapacít. Pretože, ak sa neprimerane predlžuje vyhodnocovací proces jednej súťaže, firmy automaticky idú do ďalšej, ale už nevedia adekvátne naplánovať kapacity. Je celkom bežné, že u jednej súťaže trvá vyhodnocovací proces mesiac a u inej 6 mesiacov, a následne sa môže naraz začínať i viacero stavieb. Tendenciou niektorých objednávateľov je snaha všetky chyby, ale aj administratívne natáhovačky, premietnuť do extrémne skrátených termínov výstavby, čo vytvára krátkodobý tlak na nasadenie kapacít. Je citelný extrémny, avšak nesystematický a neprofesionálny, tlak na urýchlené čerpanie eurofondov, a to až do takej miery, že v kritériách na výber zhotoviteľa sa objavuje rýchlosť výstavby ako kritérium s váhou až 30 %, čo má nepriamo za následok predrazenie projektu.

Magdaléna Dobišová

generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.



Áno, pociťujeme problém s kapacitami, to však súvisí s vysokým úbytkom firiem na trhu a neexistenciou systému výchovy stavebných odborných remesiel v strednom školstve.

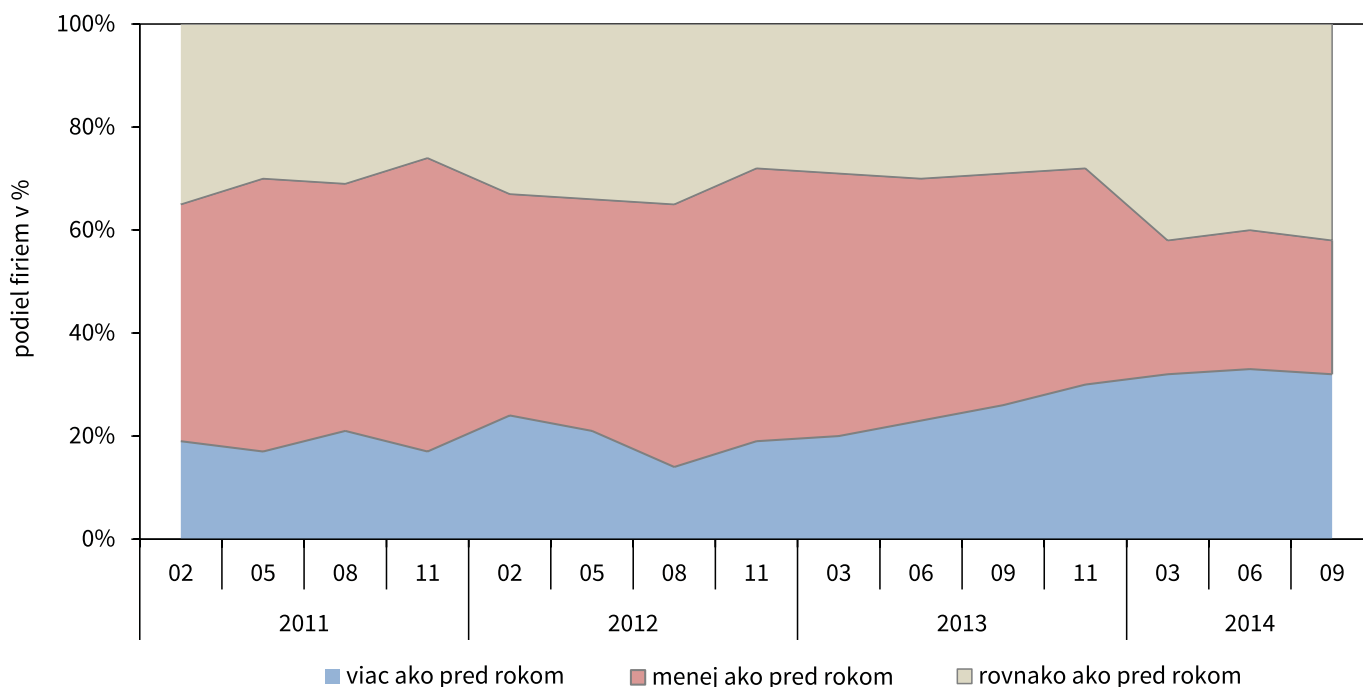
Marcel Frimmel

konateľ spoločnosti, CDI, s.r.o.

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú firmy zazmluvnené svoje zákazky, klesol na 5,3 mesiaca

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú do budúcnosti stavebné spoločnosti zazmluvnené zákazky, od prieskumu realizovaného v júni klesol, spoločnosti majú zazmluvnenú prácu v priemere na 5,3 mesiaca (v júni 7,7 mesiaca).

Zazmluvnené zákazky (priemer a porovnanie s minulým rokom)



Situácia v segmentoch

Najlepšie sú ohľadom zazmluvnených zákaziek stále zabezpečené veľké stavebné spoločnosti, ale v porovnaní s júnom došlo k miernemu poklesu z 9,9 na 9,3 mesiaca. Malé/stredné firmy majú zazmluvnené zákazky v priemere na 4,6 mesiaca (v júni 7,1 mesiaca).

Z pohľadu stavebného zamerania sú na tom o niečo lepšie firmy z inžinierskeho staviteľstva, ktoré majú uzavreté zákazky v priemere na 5,9 mesiaca (v júni 7,8 mesiaca). Spoločnosti z pozemného staviteľstva majú zazmluvnenú prácu v priemere na 5,2 mesiaca (v júni 7,6 mesiaca).

Počet mesiacov zazmluvnených zákaziek

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

Štvrtina firiem uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom

Štvrtina stavebných spoločností (26 %) aktuálne uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom (v júni 27 %). Podiel spoločností, ktoré majú zákaziek viac ako pred rokom, sa v porovnaní s minulým prieskumom mierne znížil (aktuálne 32 %, v júni 33 %). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzujú štyri firmy z desiatich (42 %, v júni 40 %).

Vývoj v segmentoch

Ako ukazuje nižšie priložená tabuľka, situácia sa zlepšila v segmente inžinierskeho staviteľstva a aj vo veľkých firmách. Stredné/malé spoločnosti a firmy zaoberajúce sa pozemným staviteľstvom nezaznamenali významné rozdiely oproti minulému prieskumu.

**Podiel spoločností, ktoré majú menej zákaziek ako pred rokom
v jednotlivých segmentoch**

	Jún 2014	September 2014	Trend
Veľké spoločnosti	24 %	19 %	↓
Stredné/malé firmy	28 %	27 %	↓
Pozemné stavitel'stvo	24 %	26 %	↑
Inžinierske stavitel'stvo	40 %	25 %	↓

Úspešnosť ponúk

Priemerný podiel vyhratých zákaziek na celkovom množstve podaných ponúk predstavuje aktuálne 22 %. Úspešnejšie sú malé/stredné firmy a spoločnosti z pozemného stavitel'stva, kde výhrou skončí takmer každá štvrtá ponuka. Rozptyl odpovedí je však značný. Ide navyše iba o zákazky a výberové konania, o ktoré majú firmy reálne záujem a venujú svojej ponuke dostatočne starostlivú prípravu. Časť výberových konaní totiž firmy absolvujú len „na skúšku“, alebo aby sa udržiavali v povedomí a naďalej dostávali dopyty, ktoré by prípadne mohli realizovať niekedy nabudúce. U veľkých spoločností je podiel vyhraných zákaziek na celkovom množstve podaných ponúk 12 %.

Budúci vývoj zákaziek

Podľa názoru väčšiny firiem by objem verejných a súkromných zákaziek nemal už ďalej klesať, ale skôr zotrvať na súčasnej úrovni alebo rásť. Najoptimistickejšie sú veľké spoločnosti, ktoré očakávajú rast predovšetkým v oblasti verejných zákaziek.

5 Hlavnými obmedzeniami s najväčším vplyvom na hospodárske výsledky stavebných spoločností sú nízke ceny realizovaných zákaziek, byrokracia zo strany štátu a aj tvrdá (niekedy až nekalá) konkurencia, zhodujú sa riaditelia firiem.

Kľúčový problém:
Nízke ceny

S dlhším odstupom sme opäť s riaditeľmi spoločností diskutovali o tom, aké sú aktuálne hlavné problémy, ktorým ich stavebná spoločnosť v súčasnosti čelí. Z výsledkov vyplýva, že skúsenosti predstaviteľov firiem sú veľmi podobné ako v predchádzajúcich rokoch, ale došlo k výraznejšej profilácii hlavných problémových oblastí.

Problémom s najväčším vplyvom na hospodárske výsledky stavebných spoločností (7,7 bodu na škále 0-10 max) a súčasne veľmi často spomínaným (98 %) sú nízke ceny realizovaných zákaziek. Tento limitujúci faktor zmieňujú všetky veľké firmy aj spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva, ale na prvom mieste je uvádzaný aj v menších a pozemných firmách.

Byrokracia

Druhým z troch hlavných súčasných obmedzení stavebných spoločností je byrokracia (hodnotenie 7,3 bodu na škále 0-10 max, potvrdzuje 99 % firiem). Ide najmä o zlu vymožitelnosť práva, nekoncepčný prístup štátu k investičnej politike a nízku kvalitu legislatívy. Viac, pozri graf nižšie.

Tvrdá konkurencia

Tretím faktorom limitujúcim spoločnosti v raste je veľmi tvrdá konkurencia (6,2 bodu, potvrdzuje 96 %). Dravá konkurencia je do značnej miery daná ďalším často spomínaným obmedzením, a to nedostatočným dopytom.



Mám motto: „Len vo vysokých teplotách a pod veľkým tlakom vznikajú diamanty!“ a takto to je aj s naším stavebníctvom. V tomto prostredí neprajúcom slušnému podnikaniu prežijú len najtvrdší. Zákonná možnosť reštrukturalizácie tomu určite nahráva.

Branislav Bačo
business manager, Building components SK, CZ Ruukki

Medzi „Iné obmedzenia“, ktoré spoločnosti vymenúvajú, patria predovšetkým zvýšená platobná neschopnosť odberateľov, korupcia alebo nízka profesionálna úroveň komisií na vyhodnotenie verejných zákaziek. Ostatné obmedzenia, napr. nedostatok skúsenej pracovnej sily, vplyvy počasia atď., sú hodnotené ako faktory s nižším vplyvom na hospodárske výsledky stavebných spoločností.



Platobná morálka je bohužiaľ naprosto tristná. Najsmutnejšie na tomto nenormálnom stave je, že ho drvivá väčšina dlžníkov považuje za normálny. Skúste kontaktovať vášho dlžníka 2 týždne po splatnosti faktúry. Odpoveďou Vám nebudú výhovorky a pravdivé ubezpečenia o práve vykonanej platbe. Skôr budete počuť vyhrážky o zastavení vašej vzájomnej spolupráce a neustále opakovanie, že je to „predsa úplne normálne“.

Libor Táglícht
výkonný riaditeľ, Ramirent ČR a SR

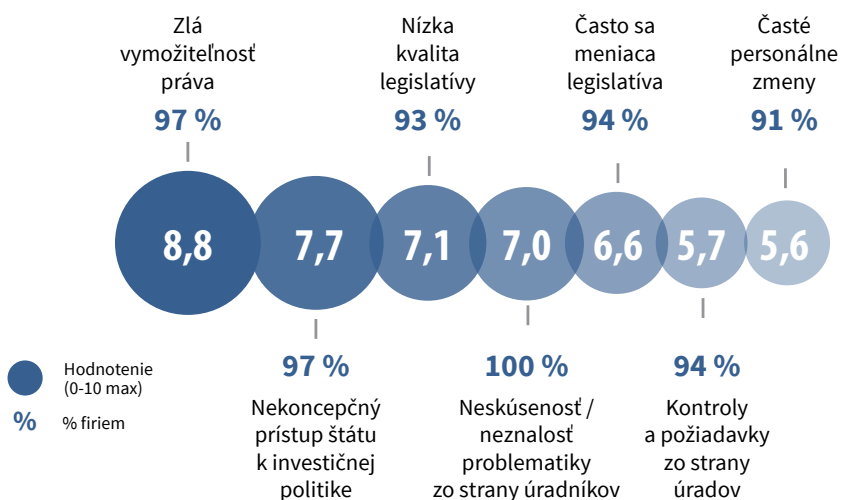
Zmeny v rokoch 2012 - 2014

Vývoj a zmeny v hlavných problémoch, ktoré trápili stavebné spoločnosti v roku 2012 oproti súčasnosti, prináša nižšie uvedená tabuľka.

Vývoj faktorov obmedzujúcich rast stavebných spoločností 2012 – 2014

	2012		2014	
	% firiem	Hodnotenie	% firiem	Hodnotenie
Nedostatočný dopyt - verejný sektor	94	5,5	84	5,0
Nedostatočný dopyt - súkromný sektor	90	5,8	95	5,6
Vplyv počasia	75	3,7	80	4,7
Nedostatok skúsenej pracovnej sily	76	3,8	85	5,1
Nedostatok financií na financovanie svojich aktivít	88	5,5	89	5,7
Byrokracia a nekvalitná legislatíva	94	7,1	99	7,3
Tvrdá konkurencia	92	5,2	96	6,2
Vysoké náklady na materiál	86	4,8	92	4,9
Vysoké náklady na prácu	88	4,8	96	5,2
Nízke ceny realizovaných zákaziek	-	-	98	7,7

Problémy s byrokraciou a nekvalitnou legislatívou



Kľúčový problém je zdĺhavý problém prípravy stavieb, a hlavne verejné obstarávanie stavieb.

Viliam Ondrejka
generálny riaditeľ, ViOn, a.s.



Hlavný problém vidím vo veľkom množstve vypisovaných zákaziek, na ktoré ešte investor nemá peniaze a vôbec nevie či ich dostane. Potom dochádza k zbytočným nákladom, ako na strane vypisovateľov, tak aj na strane stavebných spoločností. Proces vyhodnocovania tendrov v mnohých prípadoch trvá aj niekoľko rokov, čo je vo vyspelých krajinách nepredstaviteľné, buď investor peniaze na stavbu má a vypíše tender, alebo ak nemá, tak tender nevypisuje, tak, ako to funguje na Slovensku, je v mnohých prípadoch doslova podvod a zavádzanie.

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



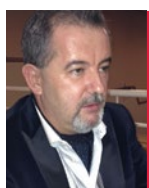
Tých problémov je viac. Začínajúc absenciou koncepcie rozvoja v niektorých segmentoch IS, cez nepripravenosť vyššieho počtu projektov (projektová dokumentácia, povolenia) až po zložitý proces verejného obstarávania, súvisiaci s často neserióznym a nekritickým prístupom dodávateľov k súťažiam.

Ján Zahradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.



Stavebníctvo je priamo závislé od výkonu celého hospodárstva. Ak sa štátu a ľuďom v ňom darí, aj stavebníctvo prekvitá a naopak. To, v akom stave je stavebníctvo dnes, je zrkadlom celkovej situácie v štáte. Problémom je znižovanie atraktivity Slovenska pre zahraničných investorov, slabé čerpanie eurofondov, časová a administratívna náročnosť schvaľovacej fázy procesu výstavby, slabá podpora nájomného bývania. Prebyrokratizované procesy sú živnou pôdou korupcie.

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



Problémom sú nedôvera na trhu, extrémne zlé podmienky na trhu (legislatívne prostredie) pre investorov a následne pre stavebných dodávateľov.

Marcel Frimmel
konateľ spoločnosti, CDI, s.r.o.

Ak dáme bokom krízu a všeobecne politickú situáciu, tak je to stále váhavosť investorov, a to z dôvodu nielen neistoty do budúcnosti, ale asi aj slabšej ekonomickej sily, ktorú momentálne majú.

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



Vymožiteľnosť práva je aj vinou zákona o tzv. reštrukturalizácii márna. V tomto zákone a jeho následkoch ide zásade len o to, ako úplne legálne prežiť na úkor svojich dodávateľov. A najlepšie viackrát. Lútujem všetky veľké aj malé firmy a živnostníkov, ktorým jeho partner skončil a skončí v tomto zákonnom procese. A to aj s úsmevom a v úplnom pokoji. Samozrejme úplne v medziach zákona. Prajem všetkým veriteľom, aby tento stav prežili.

Libor Táglícht
výkonný riaditeľ, Ramirent ČR a SR

Hlavnými dôvodmi vzniku dodatočných prác na stavbách sú podľa riaditeľov stavebných spoločností nekvalitná zadávacia dokumentácia investora a nízka kvalita projektu. Príprava stavieb sa zhoršila najmä u časti verejných investorov.

Kvalita zadávacej a projektovej dokumentácie

Jedným z kľúčových dôvodov vzniku dodatočných prác je podľa riaditeľov stavebných firiem nízka kvalita zadávacej dokumentácie, podľa ktorej firmy majú svoje ponuky pre investorov pripravovať. Približne tretina spoločností uvádza, že celková príprava stavieb zo strany verejných investorov je menej kvalitná ako pred krízou (35 %, 27 % u privátnych investorov). Zlepšenie prípravy stavieb zaznamenalo len 11 percent firiem (20 % u privátnych investorov). Najkritickejšie sú najmä veľké spoločnosti, ktoré realizujú veľké verejné zákazky. Samotnú kvalitu projektovej dokumentácie, ktorá je súčasťou zadávacej dokumentácie, hodnotí približne polovica riaditeľov firiem skôr ako porovnateľnú s rovnakým obdobím pred krízou (potvrďuje 59 % spoločností). Naopak jej zhoršenie potvrdzujú tri z desiatich firiem (30 percent).



Je to rozhodne neúplná a nekvalitná projektová dokumentácia, spracovávaná v krátkych termínoch a v nízkych cenách. Ak k tomu pripočítame neúplný hydrogeologický prieskum, nemôžeme očakávať bezproblémovú výstavbu.

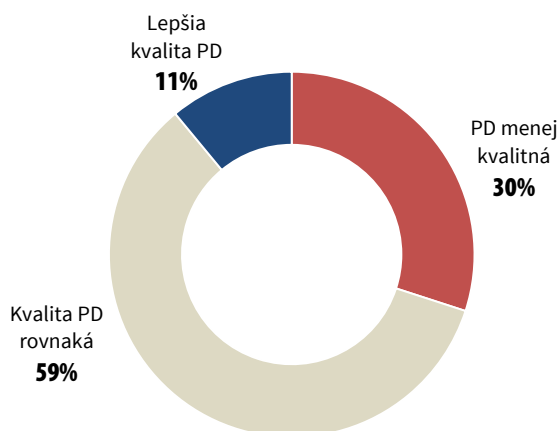
Ján Zahradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.



Hlavnou príčinou je podľa našich skúseností nedostatočná príprava zo strany obstarávateľov. Pri príprave nových stavieb sú veľakrát nezmyselné termíny na zhotovenie projektovej a súťažnej dokumentácie, čím trpí ich kvalita. Stáva sa, že sú povrchne a neprofesionálne zostavené výkazy výmer do súťaží. Ak by bola zhoda v tom, čo dostanú uchádzači oceniť a čo je na výkresoch, nebol by takmer žiadny priestor na nárast investorových nákladov. Pri veľkých stavbách ide hlavne o podcenenie prieskumných prác. A samozrejme, netreba zabúdať, že stavba nie je typizovaný výrobok. Úmerne veľkosti a zložitosti dochádza k interakcii s prírodným prostredím a nepredvídateľnými podmienkami, a s tým musí každý obozretný investor počítať formou určitej rezervy.

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

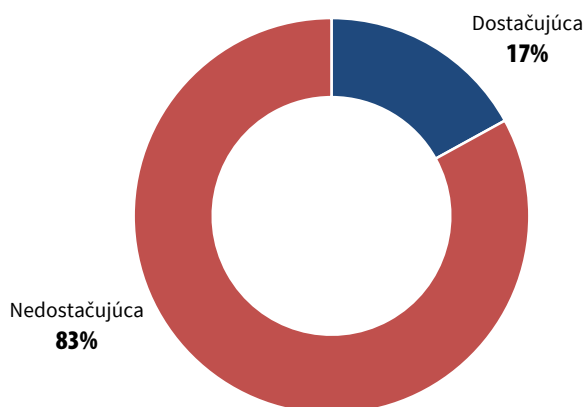
Projektová dokumentácia v porovnaní s minulým rokom (odpovede v %)



Zodpovednosť projektantov

Osem z desiatich riaditeľov (83 %) sa domnieva, že zodpovednosť projektantov vo vzťahu k nimi vykonávaným projektom nie je dostačujúca. Odpovede v jednotlivých segmentoch sa výrazne nelíšia, zodpovednosť projektantov považujú za nedostatočnú všetky oslovené veľké spoločnosti.

Zodpovednosť projektantov



Zmena nekvalitnej projektovej dokumentácie je potrebná u tretiny zákaziek

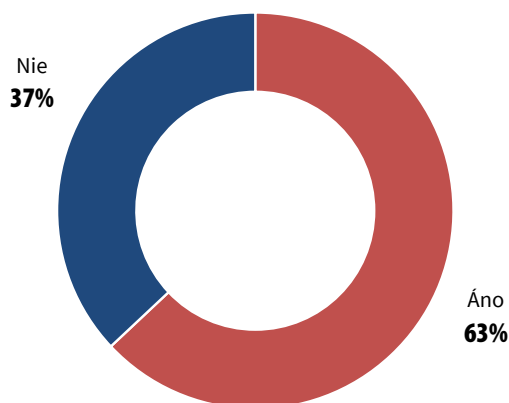
V dôsledku nedostatočnej kvality projektovej dokumentácie je v niektorých prípadoch potrebné túto projektovú dokumentáciu meniť v priebehu stavby. Podľa skúseností oslovených stavebných spoločností sa tak deje približne u tretiny zákaziek (32 %). Na tom sa zhodujú zástupcovia takmer všetkých segmentov s výnimkou veľkých firiem, kde je podiel zákaziek s nutnou zmenou PD výrazne vyšší (59 %).

Náklady stavieb priemerne rastú o 15 %

V prípade zlej projektovej dokumentácie je potrebné vynaložiť ďalšie náklady, aby bola aj napriek tomu výsledná stavba postavená ako užívateľsky bezproblémová. Tieto dodatočné náklady sa podľa skúseností firiem pohybujú v priemere okolo 15 percent a medzi segmentmi neboli zaznamenané výrazne rozdielne skúsenosti.

Takmer dve tretiny oslovených spoločností (63 %) už zaznamenali komplikácie pri uplatňovaní dodatočných nákladov za realizáciu stavebných prác, ktoré neboli v zadávacej dokumentácii, ale pre bezproblémovú funkčnosť stavby ich bolo nutné realizovať. Tieto komplikácie uvádzajú všetky veľké spoločnosti. V malých/stredných firmách je podiel komplikácií pri uplatňovaní dodatočných nákladov síce menší, ale nie zanedbateľný (56 %). V segmentoch podľa zamerania nie sú zásadné rozdiely.

Komplikácie s uplatňovaním dodatočných nákladov



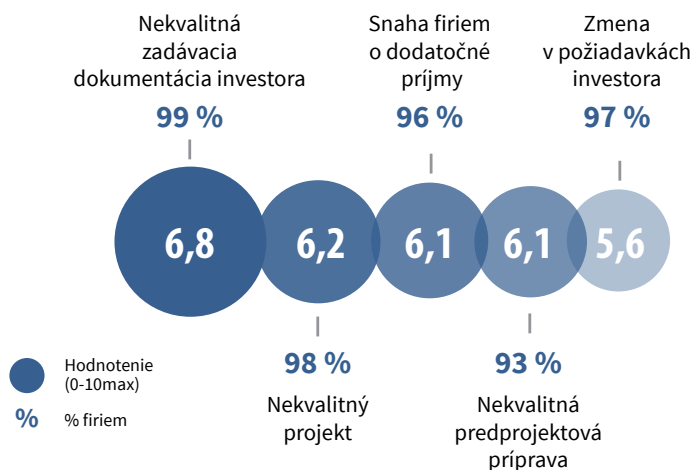
Kontrola stavieb zo strany investora

Zhruba polovica firiem potvrdzuje, že kontrola stavieb zo strany investora je náročnejšia, ako bola pred krízou, a to zo strany verejných (potvrdzuje 43 % firiem) aj súkromných (potvrdzuje 50 %) investorov. Vyššiu náročnosť zo strany verejných investorov potvrdzujú najmä veľké spoločnosti (potvrdzuje 73 % spoločností).

Hlavné dôvody dodatočných nákladov

Nekvalitne, prípadne nedostatočne detailne pripravená zadávací dokumentácia je podľa riaditeľov stavebných firiem hlavným dôvodom toho, že dochádza k neplánovanému rastu nákladov (dodatočným nákladom). Túto skutočnosť potvrdzuje 99 percent firiem a bodové hodnotenie je 6,8 z 10 možných. Podobne problémová je aj nekvalitná projektová príprava a ani ďalšie faktory výrazným spôsobom v hodnotení nezaostávajú. Situácia v jednotlivých segmentoch je podobná. Viac v grafe.

Hlavné dôvody dodatočných nákladov



Určite obe dve prvé spomenuté príčiny zohrávajú svoju úlohu.

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



Podľa môjho názoru je to nedostatočná príprava projektovej dokumentácie.

Viliam Ondrejka
generálny riaditeľ, ViOn, a.s.



Jednoznačne je to v nedostatočnej príprave a nejasne zadefinovaných podmienkach súťaže. Mnohé spoločnosti doslova počítajú s tým, že ak vyhrajú súťaž s nízkou ponukou, tak sa im podarí cenu nejakým spôsobom navýšiť a tým na stavbe neprerobiť, ale sú aj také spoločnosti, a nie je ich málo, ktoré už dopredu počítajú s tým, že poddodávateľom nezaplatia, a tým si vylepšia svoj hospodársky výsledok na stavbe. Žiaľ, kompetentné úrady sa veľmi málo snažia, aby sa táto neutešená situácia zlepšila.

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

Investori sa snažia šetriť a žiaľ, šetria na nesprávnom mieste, a to na projektovej príprave. Súčasťou kvalitne vypracovanej projektovej dokumentácie je aj cenový (kontrolný) rozpočet ako jej dôležitá a neoddeliteľná časť. Ak investor požaduje od projektanta, aby súbežne so spracovávaním projektovej dokumentácie tvoril cenový rozpočet, tak má hneď od začiatku celkový prehľad o cene diela a potom už nie je taký priestor na špekulácie. Práve naopak, investor, a aj za pomoci odborných poradcov, môže dielo z pohľadu ceny kontrolovať (a korigovať v prospech seba) nielen počas projektovej prípravy, ale aj počas jej realizácie.

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

Využívané spôsoby na realizáciu úspor

Z odpovedí predstaviteľov stavebných firiem tiež vyplynulo, že v dôsledku vysokého tlaku na cenu zákazky a zároveň snahy o získanie tejto zákazky realizujú aj niektoré nižšie uvedené úspory nákladov. V najväčšej miere je to snaha ponúknuť zákazníkovi alternatívne lacnejšie riešenie (potvrďuje 90 % firiem) a tlak na subdodávateľov v úvode projektu (potvrďuje 76 % firiem). Necelá polovica stavebných firiem zákazku dotuje a ide do určitej straty (potvrďuje 42 %). Zamestnávanie menej kvalifikovaných pracovníkov (25 % firiem), využívanie menej kvalitných materiálov a technológií (8 %) a zníženie platieb subdodávateľom (17 %) firmy realizujú menej často. Toto poradie je podobné vo všetkých segmentoch s výnimkou veľkých firiem. Tie vo všetkých prípadoch využívajú predovšetkým väčší tlak na subdodávateľov pri tendrovaní stavby a naopak do straty väčšinou už nejdú.

Tlak na subdodávateľov časť firiem nevydrží

Podľa praktických skúseností riaditeľov spoločností vzhľadom k vyššie spomenutému tlaku u takmer desatiny zákaziek (7 %) došlo k situácii, kedy v priebehu realizácie ukončil činnosť niektorý z dôležitých (t. j. horšie nahraditeľných) subdodávateľov. Tento problém majú skôr veľké firmy (9 % zákaziek).



Slovenské stavebníctvo je naštartované. Paradoxom je, že práve v tomto čase má množstvo malých a stredných stavebných firiem, ktoré pôsobia ako subdodávatelia na veľkých stavbách, obrovské problémy so samotnou existenciou a vzhľadom na neplatenie hlavných zhotoviteľov, prežívajú svoje najťažšie obdobie. Brzdou je i extrémne zložitý mnohoúrovňový proces odsúhlasovania a kontroly tendrov a žiaľ, veľakrát aj komplikovaný spôsob výberu dodávateľov, ak sa obstarávateľ nespolieha na súťaž, ale chce si vybrať zhotoviteľa podľa jeho vlastných preferencií. Dôležité však je, aby rozostavané stavby boli dokončené v kvalite a v určenom čase a neohrozili tak spolufinancovanie zo strany EÚ, aby sa korektne platili subdodávatelia a aby na stavbách bola bezpečnosť práce minimálne taká prioritou ako časový harmonogram a financie.

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

Väčšina firiem (83 %) nezaznamenala v porovnaní s rokom 2013 zmenu kvality nakupovaných subdodávateľských prác. Rozdiely medzi segmentmi nie sú zásadné.



Projekt: HALA ADS Větrkovice, CZ - výzkumné a vývojové centrum
Realizácia: IP systém a.s., Olomouc, CZ
Projektant: Ing. Jaroslav Geryk
Opláštenie: Ruukki FORMA Liberta

Rok 2014 prinesie podľa riaditeľov spoločností prvý mierny rast objemu projektových prác, lepšie situáciu hodnotia spoločnosti pripravujúce projekty pre inžinierske stavebníctvo. Zmena ziskovosti zákaziek sa skôr neočakáva. Hlavným faktorom, ktorý limituje spoločnosti v ich raste, sú totiž nízke ceny realizovaných zákaziek.

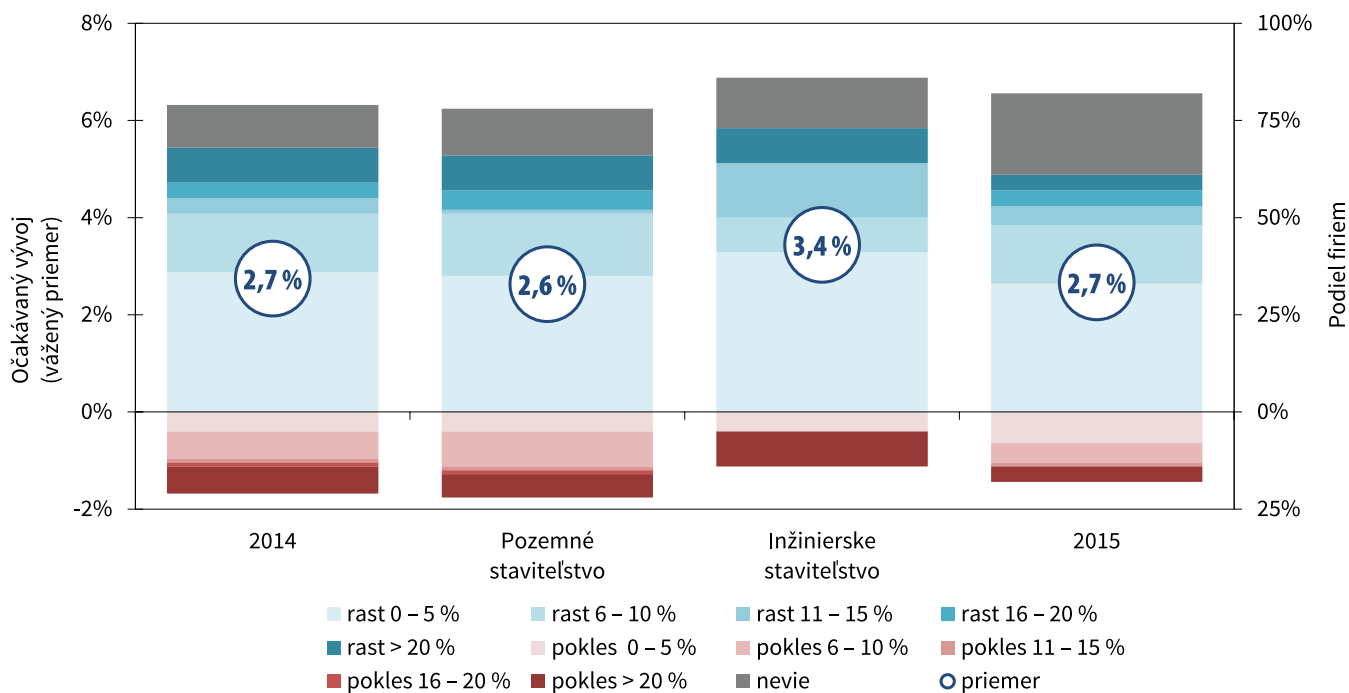
Rast by podľa aktuálnych predikcií riaditeľov mal dosiahnuť 2,7 percenta

Výsledky najnovšieho výskumu realizovaného s riaditeľmi projektových spoločností ukazujú, že sa v roku 2014 očakáva návrat k rastu tohto sektora ekonomiky. Aktuálne očakáva rast výkonu v oblasti projektových prác sedem z desiatich opýtaných spoločností (68 %). Celkový priemer odpovedí všetkých firiem ukazuje na rast o 2,7 % v roku 2014. Základom pre vyššie uvedený rast trhu by mal byť predovšetkým rast súkromných investícií (potvrdzuje 58 % firiem). V prípade verejných zákaziek očakáva rast objemu iba štvrtina firiem (25 %).

Situácia v segmentoch

Riaditelia spoločností pracujúcich na projektoch pre inžinierske stavebníctvo sú aktuálne optimistickjší ako ich kolegovia realizujúci projekty pre pozemné stavebníctvo. Prvý spomínaný segment očakáva, že by v tomto roku mal nastať nárast v priemere o 3,4 % a vzostup očakávajú takmer tri štvrtiny spoločností v tomto segmente (73 %). Spoločnosti zaoberajúce sa prípravou projektov pre pozemné stavebníctvo predikujú pomalší rast (+2,6 %).

Očakávaný vývoj trhu projekčných prác v jednotlivých segmentoch



Každý rok dúfame, že ten ďalší bude lepší. V roku 2014 nastalo určité oživenie inžinierskeho stavebníctva, ktoré dáva nádej a predpoklad na stabilizáciu objemu projektových prác.

Viliam Piták
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt spol. s r.o.



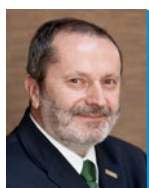
Stabilizáciu trhu, respektíve jeho stúpajúcu tendenciu v oblasti projekčných prác, sme už pocítili aj v roku 2013. A rok 2014 to len potvrdzuje.

Dušan Štefanides
riaditeľ, Helika, s.r.o.



Zatiaľ evidujeme veľmi mierny nárast oproti minulému roku, avšak nemám žiaden dôvod si myslieť, že ide o nejaký všeobecný jav. Je to skôr zhoda náhod a ku koncu roka môžeme zaznamenať aj pokles.

Peter Gemeran
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s.r.o.



Všetci v to dúfame. V roku 2014 štartujú niektoré developerské projekty a projektové práce na cestnej infraštruktúre zaznamenali malý nárast. Projektové práce v oblasti železničnej infraštruktúry sa však stále nemôžu rozbehnúť. Platí stop stav na modernizácii traťového úseku Žilina – Košice – Čierna nad Tisou, kde sa už po tretíkrát robí štúdiá realizovateľnosti. A projektová príprava modernizácie tohto koridoru od Bratislavy po Žilinu okrem autorského dozoru prakticky skončila.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult, a.s.



Prejavuje sa veľmi opatrný záujem investorov, ktorý však nie je v rozsahu, že to môžeme nazvať stabilizáciou. Je to nerovnomerné a podstatne zložitejšie v nárokoch klienta, ktorý využíva prebytok ponuky našich služieb.

Ján Majerský
generálny riaditeľ, Proma, s.r.o.

Výhľad na rok 2015

Výhľad na rok 2015 ukazuje, že budúci rok by mohol byť ďalším rokom mierneho rastu sektora. Riaditelia firiem predikujú, že rast by mal byť rovnaký ako tento rok, priemer všetkých odpovedí vykazuje zvýšenie výkonu sektora o 2,7 percenta (v porovnaní s rokom 2014). Pohľad na jednotlivé segmenty ukazuje na väčší optimizmus v segmente projektov zameraných na pozemné stavebníctvo (očakávaný rast o 2,7 %), naopak zástupcovia spoločností zaoberajúcich sa projektmi z oblasti inžinierskeho stavebníctva predikujú pomalšie tempo rastu (o 1,7 %).

Tržby projektových firiem by mali v roku 2014 v priemere rásť o 2,7 percenta

V oblasti vývoja tržieb projektových spoločností je tiež zreteľné očakávanie mierneho rastu, ktoré spoločnosti dávajú do súvislosti s celkovým vývojom trhu a odvodzujú od neho pozitívny vplyv na svoje tržby. Výhľad na rok 2014 ukazuje, že rast svojich tržieb očakáva sedem z desiatich spoločností (71 %). Vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov signalizuje rast tržieb v roku 2014 o 2,7 percenta.



V roku 2014 je na Slovensku relatívne dost projektových prác, čo úzko súvisí so začiatkom výstavby veľkých dopravných stavieb, pri ktorých bolo úspešne završené zdĺhavé verejné obstarávanie.

František Brliť
riaditeľ, CEMOS, s. r. o.



Mierne zlepšenie je skôr v pozemných stavbách a dopravnej infraštruktúre. Ostatné segmenty skôr bojujú o prežitie.

Peter Gemeran
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s.r.o.



V spoločnosti Helika cítime zlepšenie vo všetkých segmentoch (byty, kancelárie, obchody, haly, infraštruktúra).

Dušan Štefanides
riaditeľ, Helika, s.r.o.

Predpovede vývoja tržieb v roku 2014 v segmentoch

Predpovede vývoja tržieb v roku 2014 z pohľadu predstaviteľov spoločností zaoberajúcich sa projektmi pre pozemné alebo inžinierske stavitelstvo vykazujú malé rozdiely. Vážený priemer očakávaní riaditeľov firiem z inžinierskeho stavitelstva ukazuje na predikovaný rast tržieb o 3,3 percenta. Spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavitelstvom predikujú zvýšenie svojich tržieb o 2,6 percenta.

Predikcie vývoja tržieb v roku 2015 signalizujú ďalší rast

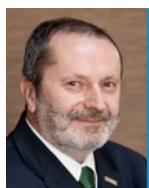
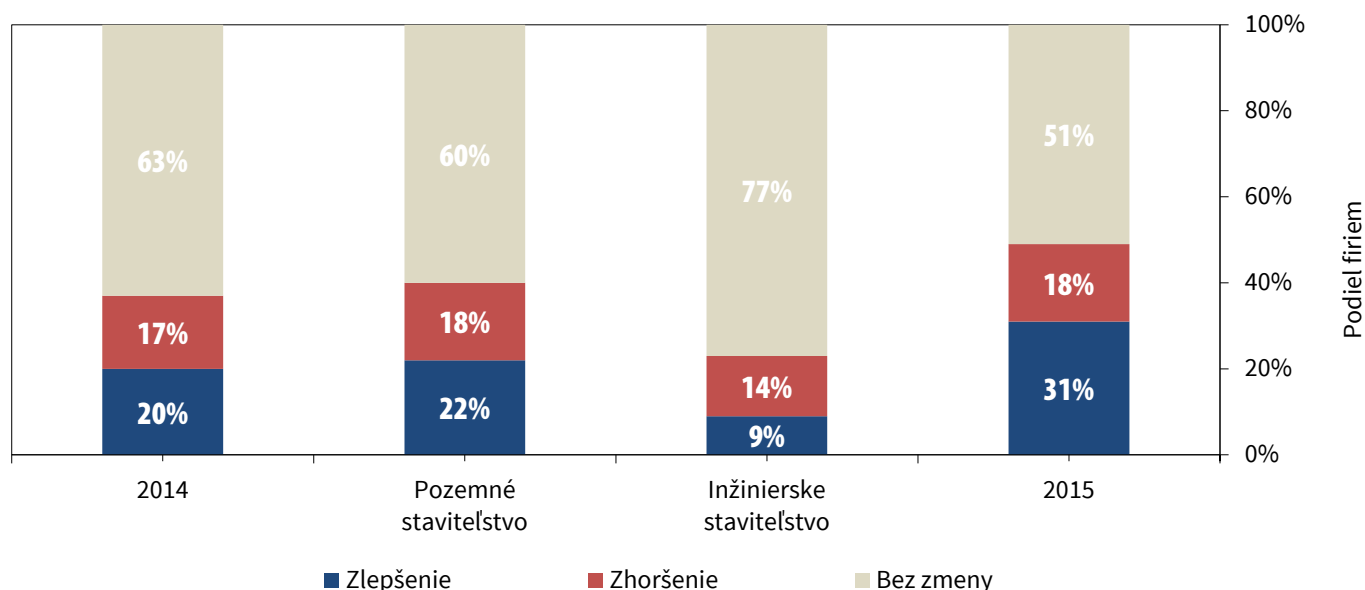
V predikciách na rok 2015 počítajú spoločnosti s ďalším rastom svojich tržieb a tento rast očakávajú dve tretiny firiem (64 %). Pokles svojich tržieb na rok 2015 predikuje pätina spoločností (17 %), ale neistota je značná (19 % oslovených spoločností nedokáže vývoj predpovedať).

Očakávaná ziskovosť zákaziek

Pätina projektových spoločností (20 %) očakáva v tomto roku zvýšenie ziskovosti (marží) svojich zákaziek, ďalšia necelá pätina (17 %), naopak očakáva, že ziskovosť poklesne (prípadne bude zaznamenaná strata). Zostávajúca väčšina firiem (63 %) zmeny v ziskovosti neočakáva. Zvýšenie ziskovosti predpokladajú predovšetkým firmy, ktoré sa zaoberajú pozemným stavitelstvom.

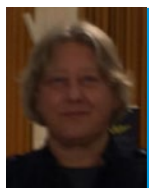
Optimistickejšie sú projektové spoločnosti pri predpovediach na rok 2015, keď zvýšenie ziskovosti v porovnaní s rokom 2014 očakáva tretina spoločností (31 %). Opäť sú to najmä spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavitelstvom.

Očakávaná ziskovosť zákaziek



Mierne zlepšenie cítiť v segmente developerských projektov. V súvislosti so snahou štátu dočerpať čo najviac európske fondy z predchádzajúceho plánovacieho obdobia, teda do konca roka 2015, je v oblasti operačného programu doprava zvýšený tlak aj na projektové kapacity a zároveň aj na prípravu ďalšieho plánovacieho obdobia. Pribúdajú najmä zákazky na prípravu zostávajúcich úsekov diaľnice D1 do Košíc, ale aj na známych rýchlostných komunikáciách.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult, a.s.



Posun nenastal ani v štátnych a ani v súkromných zákazkách, práce sú značne podcenené a je ich málo, pomohlo by legislatívne podchytiť honorárový poriadok autorizovaných architektov a spôsob zadávania zákaziek reguláciou?

Mikuláš Hladký
konateľ, HH architekt, s.r.o.



Optimistické zlepšenie vidíme v priemyselných stavbách a bytovej výstavbe.

Ján Majerský
generálny riaditeľ, Proma, s.r.o.



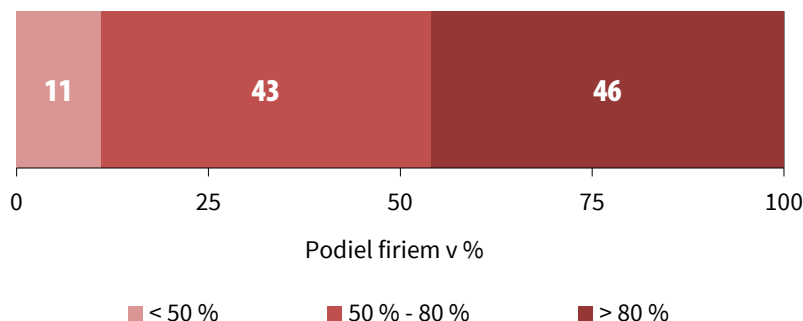
V sektore inžinierskych stavieb vidím určité zlepšenie v dôsledku rozostavaných stavieb a následnej potrebe „doprojektovania“. Aj keď vzhľadom na počet projektových firiem toto stále nie je postačujúce na to, aby sa firmy nepredbiehali s nízkymi cenami.

Viliam Piták
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt spol. s r.o.

Vytaženie kapacít spoločností je na úrovni 78 percent

Aktuálne priemerné vyťaženie kapacít projektových spoločností sa pohybuje na úrovni 78 percent, čo je rovnaké ako v roku 2013. Pohľad optikou spoločností podľa zamerania ukazuje na menšie rozdiely vo vyťaženi kapacít, keď väčšie priemerné vyťaženie udávajú firmy z inžinierskeho stavebníctva (80 %). Spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavebníctvom majú svoje kapacity využívané v priemere na 77 percent.

Rozloženie vyťaženia kapacít spoločností



Momentálne sme plne vyťažení a skôr pociťujeme nedostatok kapacít. A napriek tomu, že ešte stále projekčné práce nedosahujú predkrízové úrovne, je problém na trhu zohnať kvalifikovaných a hlavne kvalitných ľudí.

Dušan Štefanides
riaditeľ, Helika, s.r.o.



Využitie kapacít našej spoločnosti je nerovnomerné. Aktuálne to je 100 % využitia, ale na konci roka sa môže percento využitia znížiť, čo je závislé od získania nových kontraktov, ktorých príprava sa dnes časovo v niektorých prípadoch aj zdvojnásobila.

Ján Majerský
generálny riaditeľ, Proma, s.r.o.



Kapacity máme vecne takmer vyťažené, avšak vďaka nízkym cenám projektových prác sa to na ekonomike spoločnosti takmer neprejavuje. Z pohľadu ekonomiky spoločnosti máme cca 40 % kapacít nevyťažených. Inými slovami máme veľa roboty za málo peňazí. Naša ekonomická efektívnosť je nízka.

Peter Gemeran
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s.r.o.



Kapacity slovenských firiem boli budované v sektore projektových prác a inžinierskych činností na vyššie objemy. Navyše je na našom trhu aj pretlak zahraničných projektových firiem. Preto mi nie je známe, že by mal niekto problém kapacitne obsiahnuť zákazku. Skôr naopak.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult, a.s.



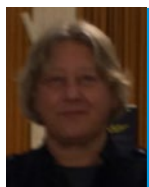
Môžem konštatovať, že vďaka ukončeniu verejného obstarávania na viacerých diaľničných stavbách rastie zo strany zhotoviteľských firiem dopyt po projektových firmách, a tým sa začínajú naše kapacity naplňovať.

Viliam Piták
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt spol. s r.o.



Napriek tomu, že sa javí relatívny nedostatok zákaziek na trhu, problém so zaobstaraním zákaziek je značný. Vyplýva to z toho, že takmer všetky zákazky na výstavbu stavieb dopravnej infraštruktúry spadajú do obdobia ich získavania za neprimerane nízku cenu. Z toho vyplýva aj spôsob obstarávania projektových prác, prevažne realizačnými firmami. Tu rozhoduje výlučne najnižšia cena. Ceny, za ktoré sa dnes obstarávajú projektové práce, sú hlboko za tými, ktoré by zabezpečovali požadovanú kvalitu bez vplyvu na kvalitu stavebných prác. Takéto nízke ceny sa dajú dosiahnuť iba za cenu primeranej kvality, teda nekvality, alebo ich dotovaním z úspešnejších zákaziek. A to sa nedá dlhodobo udržať.

František Brliť
riaditeľ, CEMOS, s. r. o.



Vyťaženie nie je problémom, nakoľko sa vyžaduje čoraz viac práce za menej peňazí.

Mikuláš Hladký
konateľ, HH architekt, s.r.o.

Firmy majú zazmluvnené zákazky na 5,3 mesiaca

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú do budúcnosti spoločnosti zazmluvnené svoje zákazky, je 5,3 mesiaca (4,5 mesiaca v roku 2013). Lepšie sú ohľadne zazmluvnených zákaziek zabezpečené spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym staviteľstvom, keď majú zákazky v priemere na 6,7 mesiaca, v prípade firiem z pozemného staviteľstva ide o 4,9 mesiaca.

Tretina firiem uvádza, že majú viac zákaziek ako pred rokom

Aktuálne uvádza len 24 percent spoločností, že majú menej zákaziek ako pred rokom (33 % v roku 2013). Podiel spoločností, ktoré uvádzajú, že majú zákaziek viac ako pred rokom, stúpol o desať percentuálnych bodov (z 23 na aktuálnych 33 %). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzuje 43 percent firiem (44 % v roku 2013).

Situácia v segmentoch



Našou oblasťou záujmu je projektovanie stavieb dopravnej infraštruktúry. V tejto oblasti, tak ako som uviedol vyššie, sa javí relatívne viac zákaziek, ako tomu bolo v minulých rokoch. Ostatné segmenty neviem posúdiť.

František Brliť
riaditeľ, CEMOS, s. r. o.



Dopyt po projektových a stavebných prácach v našom odbore vodného hospodárstva existuje, avšak chýbajú investície a nikto nemá peniaze väčšinou ani na poriadnu projektovú prípravu stavieb.

Peter Gemeran
konateľ-riadiateľ, Hydrocoop, s.r.o.

Zákazky v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka (podiel spoločností)

September 2014	Viac	Rovnako	Menej
Pozemné stavitelstvo	31 %	43 %	26 %
Inžinierske stavitelstvo	41 %	45 %	14 %

Priemerná úspešnosť podaných ponúk je 32 percent

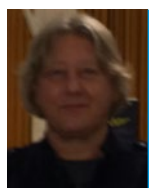
So zástupcami projektových spoločností sme tiež diskutovali o tom, aký je podiel vyhratých zákaziek na celkovom množstve podaných zákaziek. Podľa ich odpovedí dosahuje priemerná úspešnosť úroveň 32 percent, ale škála jednotlivých odpovedí je veľmi pestrá. Väčšina odpovedí sa pohybovala medzi 10 až 50 percentami. Medzi jednotlivými segmentmi nie sú výrazné rozdiely, trochu úspešnejšie sú spoločnosti z pozemného stavitelstva. Ide navyše len o zákazky a výberové konania, o ktoré majú firmy reálne záujem a venujú svojej ponuke dostatočne starostlivú prípravu. Časť výberových konaní totiž firmy absolvujú len „na skúšku“, alebo aby sa udržiavali v povedomí a naďalej dostávali dopyty, ktoré by prípadne mohli realizovať niekedy nabudúce.

Kvalita prípravy stavieb zo strany investorov

Väčšina firiem sa nedomnieva, že je celková príprava stavieb zo strany investorov kvalitnejšia ako pred krízou. Horšie sú hodnotení verejní investori, kde posun ku kvalitnejšej príprave znamenal iba 24 % firiem, súkromní investori zvýšili kvalitu prípravy podľa názoru necelých polovice projektových spoločností (potvrdzuje 41 % firiem). Kritickejšie sú firmy zaoberajúce sa inžinierskym stavitelstvom.

Kontrola spracovanej dokumentácie je náročnejšia

Firmy potvrdzujú, že kontrola projektov zo strany investora je náročnejšia ako pred krízou, a to najmä zo strany súkromných investorov (potvrdzuje 54 % firiem).



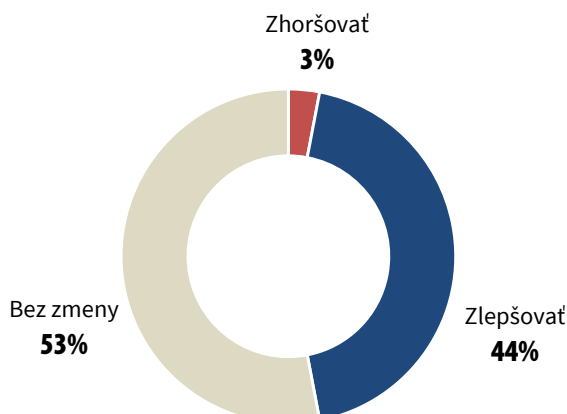
Neodbornosť pracovných síl a manažmentu dodávateľských a realizačných firiem - stále v tomto segmente ide len o cieľ zarobiť za čo najmenšie náklady, a to platí, žiaľ, aj v oblasti investícií. Pokiaľ bude architekt ako dnes až na poslednom mieste (myslím tým, že pokiaľ neplní veľakrát nezmyselné nápady zo strany investora či realizácie stavby - neuplatní sa), tak sa situácia nikdy nevyrieši.

Mikuláš Hladký
konateľ, HH architekt, s.r.o.

Tlak na zníženie ceny zákazky vplyv na kvalitu vo väčšine prípadov nemá

S predstaviteľmi firiem sme tiež diskutovali o tom, či má vysoký tlak na znížovanie ceny zákazky vplyv aj na znížovanie kvality odovzdanej práce. Iba 3 percentá riadiateľov pripustilo zníženie kvality práce pre tento rok z dôvodu cenového tlaku. V polovici prípadov sa spoločnosti zhodli na tom, že kvalita sa meniť nebude (53 %) a plných 44 percent firiem plánuje zlepšenie kvality svojich výstupov. Zlepšenie plánujú predovšetkým spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavitelstvom.

Zmena kvality práce v roku 2014 v porovnaní s minulým rokom



K dodatočným nákladom stavieb dochádza z dôvodu nedostatočnej, nekvalitnej a častokrát aj nekvalifikovanej prípravy stavby, a to nielen projektovej. Preferuje sa úspora nákladov za každú cenu, pričom zodpovední si neuvedomujú, že úspora na príprave stavby môže častokrát znamenať aj stonásobnú stratu pri realizácii stavby. Negatívnu rolu tu hrá aj časový faktor. Častokrát čas venovaný výberu spracovateľa projektu s cieľom čo najviac znížiť cenu projektových prác je dlhší ako samotný čas pre projektovanie, čo určite nepridá na kvalite prípravy stavby.

Peter Gemeran
konateľ-riadiateľ, Hydrocoop, s.r.o.



Je to kombinácia všetkých činností v investičnom procese. Za podstatný problém dodávku v stavbe, ktorá sa nemení počas výstavby, pokladám kvalitu projektovej dokumentácie a kvalitu realizácie stavby. Následne za tým nasleduje „taktika“ zhotoviteľa.

Ján Majerský
generálny riadiateľ, Proma, s.r.o.



Nárast nákladov v priebehu výstavby v žiadnom prípade nevidím ako dôsledok nekvalitných projektov. Stavebné firmy idú do súťaží s taktikou vyhrať. A to aj za nízku cenu. Nazdávajú sa, že počas realizácie sa vytvorí priestor na vylepšenie ceny zo súťaže. Samozrejme pripúšťam aj určitý podiel dodatočných prác, ktoré môžu byť spôsobené objektívnymi príčinami na stavenisku, ale vzhľadom k podrobnosti prieskumov vykonaných pri projektových prácach, je tento podiel minimálny.

Viliam Piták
riadiateľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt spol. s r.o.



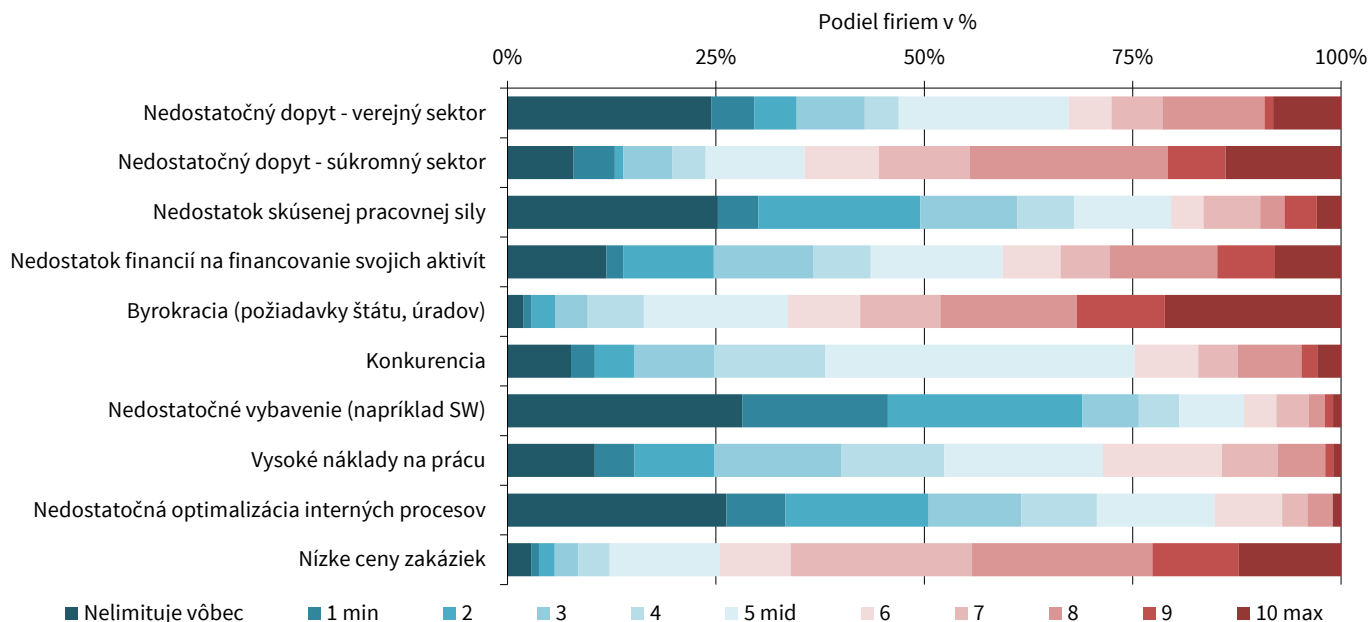
Ako sa vraví: pravda je niekde uprostred. Tlakom na cenu projektových prác, kde marže sú minimálne, je logicky následne možné venovať menej času dokumentácii, a je nutné v kratšom čase zhotoviť rovnako kvalitnú dokumentáciu, čo vyvoláva stres a stres je hlavnou príčinou chýb. Zároveň sledujem v poslednej dobe tendencie investorov tendovať na základe dokumentácie v úrovni stavebného povolenia, a tým prenášať riziko na dodávateľov, ktorí bez dostatočne podrobnej realizačnej dokumentácie logicky nie sú schopní naceniť dielo dostatočne presne a veľakrát podcenia riziká z toho vyplývajúce v roku a následne sú nútení hľadať všetky možnosti ako to dohnať počas realizácie. Nemyslím si že to je správna cesta, pretože nakoniec na tom aj tak utrpí investor, či už menej kvalitným dielom, alebo jeho predražením. Nemenej dôležitým faktom je aj z toho vyplývajúce problematické plánovanie cash-flow stavby a jej celkovej hodnoty a ich vplyv na úverovanie diela.

Dušan Štefanides
riadiateľ, Helika, s.r.o.

Kľúčové problémy firiem

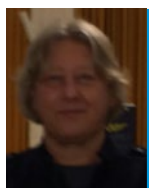
Kľúčovým problémom s najväčším vplyvom na hospodárske výsledky projektových spoločností (hodnotenie 7,1 na škále 0-10 max, potvrdzuje 97 % firiem) sú nízke ceny realizovaných zákaziek. Druhým z troch hlavných súčasných obmedzení stavebných spoločností je byrokracia (hodnotia 7,0 bodu na škále 0-10 max, potvrdzuje 98 % firiem). Tretím faktorom limitujúcim spoločnosti v raste je nedostatočný dopyt financovaný najmä zo súkromných zdrojov (6,7 bodu, 92 % firiem).

Faktory obmedzujúce rast projektových spoločností



Ako som spomenul, projektových zákaziek je relatívne dosť, dnes ani nie je potrebné rýchlejšie naštartovanie. Dôležité bude, ako sa zabezpečí stabilita v množstve požiadaviek na projektové práce. Je potrebné, aby sa tento segment vyhol výrazným výkyvom. Doterajšie výrazné výkyvy boli zapríčinené hlavne zdĺhavým verejným obstarávaním zákaziek na výstavbu dopravnej infraštruktúry.

František Brliť
riaditeľ, CEMOS, s. r. o.



Problémom je celková situácia na trhu a nedostatočná či zlá legislatíva v stavebníctve.

Mikuláš Hladký
konateľ, HH architekt, s.r.o.



Vždy to je investičný apetít investorov, ktorý je ovplyvnený odbytom ich produkcie (pokiaľ ide o priemyselnú výstavbu) alebo potrebou trhu v službách. V období krízy je dôležitý investičný potenciál štátu alebo samosprávy, ktorý môže stavebnej produkcii pomôcť. To sa na Slovensku ukazuje na najbližšie obdobie v dopravných stavbách.

Ján Majerský
generálny riaditeľ, Proma, s.r.o.



Hlavným obmedzením je samozrejme hospodárska situácia a pretrvávajúca kríza, ktorá sa nakoniec vždy najviac odzrkadlí v stavebníctve. Musím však zároveň dodať, že sa stále podceňuje dôležitosť kvalitnej a včasnej predprojektovej a projektovej prípravy. Zväčša sa mešká s jej plánovaním a rozbehnutím. Je skôr pravidlom ako výnimkou, že potrebné Štúdie realizovateľnosti, Posudzovanie vplyvov stavieb na životné prostredie, riadne prieskumy a územná príprava projektu, ktoré sú pre serióznu prípravu a pre čerpanie európskych fondov bezpodmienečné, sa robia neskoro alebo dodatočne. Navyše rozhodnutím Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR spred štyroch rokov bola zastavená väčšina rozbehnutých infraštruktúrnych projektov a toto rozhodnutie vrátilo dokončenie D1 a pokračovanie modernizácie železnice smerom na východ od Žiliny takmer o päť rokov naspäť. Proklamované predraženie projektov, resp. šetrenie nákladov, sa nepotvrdilo. Naopak, nízka cena sa môže vypomstiť na kvalite stavieb, na oneskorení ich dokončenia a nedá sa vylúčiť aj likvidácia niektorých zúčastnených firiem.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult, a.s.



Problémov je veľa. V sektore pozemného staviteľstva pokladám za hlavnú príčinu vysoko nasadené ceny nehnuteľností a nedodatočnú kúpyschopnosť ľudí. V inžinierskom staviteľstve sú to legislatívne problémy, byrokracia, nekoncepčné plánovanie zákaziek zo strany štátu. A v neposlednom rade je to aj finančná situácia štátu, ktorá neumožňuje realizovať zákazky zo štátneho rozpočtu.

Viliam Piták
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt 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 cementárň, a.s., Ladce je najstaršia cementárň 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 cementárenskom priemysle. „Pomáhame realizovať Vaše plány“ www.pcla.sk

Považská cementárň, 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



Weber – Terranova, člen skupiny Saint-Gobain, 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 Weber – Terranova 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 Weber – Terranova 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



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.