

ŠTÚDIA SLOVENSKÝCH PROJEKTOVÝCH SPOLOČNOSTÍ H2/2014

Výskum potenciálu stavebníctva v krajinách
strednej a východnej Európy


ceec
research
ANALYSES FOR DECISION MAKING



Podakovanie

Vážení čitatelia,

ďakujeme, že využívate Štúdiu slovenských projektových spoločností H2/2014, ktorú pre Vás pripravila spoločnosť CEEC Research. Ďakujeme tiež za podporu generálnemu partnerovi spoločnosti SGCP, divízia Weber a zlatému partnerovi spoločnosti Ruukki.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 100 uskutočnených interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných projektových spoločností. Spomenuté rozhovory so všetkými spoločnosťami prebehli v novembri.

Okrem štandardnej analýzy odpovedí celej vzorky spoločností ponúka tento výskum detailné informácie o postojoch hlavných segmentov podľa dvojrozmernej segmentácie. Segmenty rozdeľujeme na spoločnosti zameriavajúce sa predovšetkým na pozemné alebo inžinierske stavitelstvo.

Vďaka tomu môže táto Štúdia slovenských projektových spoločností H2/2014 poskytnúť úplne vyvážené, aktuálne a dostatočne podrobné údaje o tomto sektore slovenskej ekonomiky nevyhnutné pre rozhodovanie vedúcich predstaviteľov spoločností podnikajúcich v danej oblasti.

Podakovať by sme chceli ako predstaviteľom firiem, ktorí nám venovali svoj čas a poskytli potrebné informácie pre spracovanie tejto štúdie, tak aj všetkým aktívnym používateľom našich štúdií, ktorí nám pravidelne poskytujú cenné návrhy, vďaka ktorým sme schopní lepšie a efektívnejšie uspokojovať Vaše informačné potreby.



Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti
CEEC Research



Michal Fickuliak

Marketingový riaditeľ
Saint Gobain Construction Products,
divízia Weber

Partneri

CEEC Research ďakuje partnerom, bez ktorých by nebolo možné Štúdiu slovenských projektových spoločností H2/2014 spracovať a bezplatne poskytovať všetkým záujemcom.

Generálny
partner



Zlatý
partner



Partner



Výhradný
partner pre oblasť
projektových prác



Mediálni
partneri

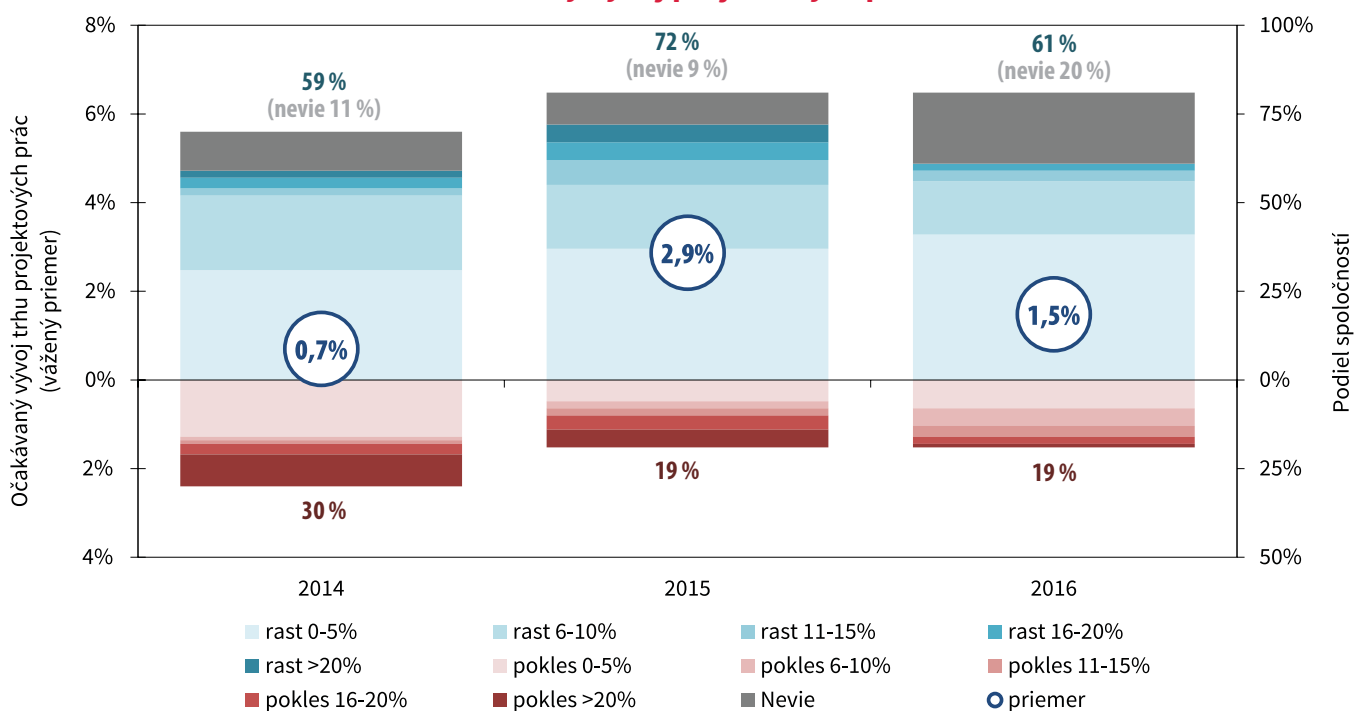


1 Rok 2015 podľa riaditeľov spoločností prinesie rast objemu projektových prác. Až dve tretiny firiem preto očakávajú i mierny rast svojich tržieb v budúcom i nasledujúcom roku. Sektor stavebných prác vidia pre budúci rok projektanti celkom optimisticky, keď ich sedem z desiatich (68 %) očakáva jeho rast.

Rast objemu projektových prác v budúcom roku dosiahne 2,9 percenta

Výsledky najnovšieho výskumu realizovaného s riaditeľmi projektových spoločností ukazujú, že sa pre rok 2015 očakáva rast objemu projektových prác. Aktuálne očakáva rast výkonu v oblasti projektových prác sedem z desiatich spoločností (72 %). Celkový priemer odpovedí všetkých riaditeľov projektových firiem ukazuje na rast o 2,9 % v roku 2015.

Očakávaný vývoj projektových prác



Trh projektových prác oživa najmä v segmente inžinierskeho staviteľstva a to hlavne vďaka veľkým verejným zákazkám na infraštruktúru. Pozemné staviteľstvo, financované z väčšej časti od súkromných investorov, zaznamenáva podstatne pozvoľnejší prírastok, ale aj tu je už vidieť určité zlepšenie.

Jiří Vacek
riaditeľ, CECC Research



Nové programové obdobie 2014 – 2020 by malo byť hnacím motorom pre projektový trh, najmä v oblasti verejných zákaziek. Ani zďaleka nie sú v dostatočnom rozsahu pripravené projekty, ktoré majú byť v tomto období realizované a spolufinancované z fondov EÚ. V prospech toho hovorí, a dúfajme že konečne, aj finiš v dobudovaní diaľnice D1 Bratislava – Košice, a rovnako dokončenie modernizácie železničného koridoru aspoň z Bratislavy do Žiliny a rozbeh modernizácie na ďalších úsekoch od Žiliny po Košice. V súkromnom sektore predpokladám mierny nárast požiadaviek na projektantov, očakávam oživenie investičného trhu, nové developerské projekty.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult a.s.



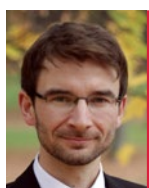
Naša spoločnosť spolupracuje s veľkým množstvom projekčných firiem a sme s nimi v úzkom kontakte. Väčšina informácií, ktoré od nich prichádzajú sú pozitívne v smere k projektovému sektoru. Projektanti nám hlásia ku koncu roka nárast zákaziek a my pevne veríme, že sa tento nárast odzrkadlí v druhej polovici roka aj na náraste stavebného trhu.

Michal Fickuliak
marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber



Pevne verím, že konečne porastie trh v tomto segmente - predpokladám nárast verejných zákaziek z dôvodu predvolebného roku na Slovensku a parlamentných volieb v 2016. Tiež vďaka novému programovému obdobiu 2014 - 2020 a s tým spojený aj nárast súkromných zákaziek.

Vladimír Uhlík
generálny riaditeľ, GEODÉZIA Bratislava, a.s.



Očakávaním je rast; cieľom a víziou aj rozšírenie počtu kolegov v našom tíme (čo sa projektantov týka), kde je predstava skôr vo výchove a zaškolení si vlastných odborníkov; a z ďalších plánov do najbližšieho obdobia je to rozšírenie softvérového vybavenia ateliéru a rozšírenie a skvalitnenie ponuky projektových prác v súvislosti so sprisťahovaním požiadaviek na energetickú náročnosť budov.

Tomáš Tines
zástupca, Ateliér Archa

Výhľad na rok 2016

Výhľad na rok 2016 ukazuje, že i v ďalšom roku by mohol rast pokračovať. Riaditelia firiem predikujú, že výkon sektora by sa mal mierne zvyšovať a to v priemere o ďalších 1,5 percenta (oproti roku 2015).



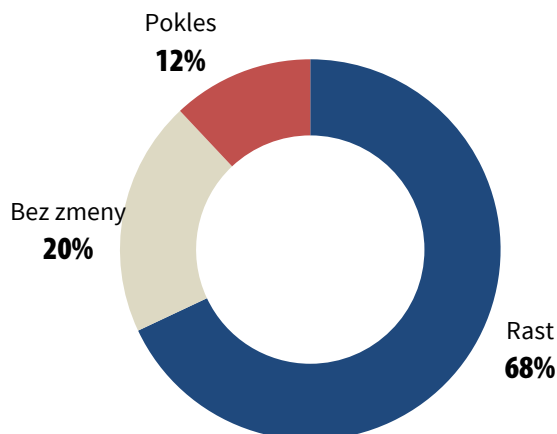
V budúcom (2015) a nasledujúcom roku 2016 očakávam nárast objemu verejných (vrátane organizácií s majetkovou účasťou štátu) zákaziek a bez zmeny súkromné.

Anton Letko
generálny riaditeľ a člen predstavenstva, ENERGOPROJEKT Slovakia, a.s.

Projektanti očakávajú rast tiež v sektore stavebných prác

Sektor stavebných prác vidia pre budúci rok projektanti celkom optimisticky, keď ich sedem z desiatich (68 %) očakáva jeho rast. Pätina (20 %) nepredpokladá žiadnu zmenu a len necelá desatina (12 %) si myslí, že slovenské stavebníctvo bude ďalej klesať.

Vývoj sektoru stavebných prác



Tržby projektových firiem budú v roku 2015 v priemere rásť o 2,2 percenta

V oblasti vývoja tržieb projektových spoločností je rovnako zreteľné očakávanie pozvoľného rastu, ktorý spoločnosti dávajú do súvislosti s celkovým vývojom trhu a odvodzujú od neho pozitívny dopad na svoje tržby. Výhľad na rok 2015 ukazuje, že rast svojich tržieb očakáva sedem z desiatich spoločností (69 %). Vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov signalizuje rast tržieb v roku 2014 o 2,2 percenta. V predikciách na rok 2016 počítajú spoločnosti s ďalším rastom svojich tržieb a tento rast očakávajú dve tretiny firiem (rast o 2,8 %).



Tým, že nastáva nové plánovacie obdobie, využívanie eurofondov a príprava projektov vo všeobecnosti veľmi stagnuje, bude nevyhnutné vrhnúť sily do masívnej a kvalitnej prípravy, ak chceme byť úspešní v čerpaní a realizácii. Je notoricky známa vec aj vo vyspelých krajinách Európy a sveta, že kvalitná príprava, hlavne veľkých infraštruktúrnych projektov, trvá z celkovej doby po realizáciu až 75 % tohto času. Preto investori musia tejto fáze venovať maximálnu pozornosť, lebo ak je kvalitne pripravený projekt, je veľmi pravdepodobný aj jeho celkový úspech a výborný dopad na celospoločenské a synergické efekty. To je všeobecné pravidlo a dlhodobo známe, ale na Slovensku sa venuje tejto činnosti veľmi malá pozornosť u väčšiny projektov, čo je jeden vážny dôvod aj neúspechu v čerpaní, aj neúspešnosti mnohých projektov. Aj z uvedených faktov predpokladáme prirodzený tlak v nastávajúcom období na podstatné zvýšenie efektivity v tejto oblasti. Naša firma sa práve zaoberá prípravou dopravných projektov v ekonomickej oblasti (štúdie realizovateľnosti, CBA analýzy, rizikové analýzy IRR stavby atď.)

Ludovít Augustín
konateľ, AM Sudop, s.r.o.



Inštalácia tandemových turbosústrojenstiev KS 03 Veľké Zlievce
ZIPP BRATISLAVA spol. s r.o.



R4 Prešov – severný obchvat
HBH Projekt spol. s r.o.



Nové technologické centrum Hämeenlinna
Fasada Ruukki Expression™

2 Pomaly rastie podiel firiem, ktoré majú viac zákaziek než pred rokom. Priemerná úspešnosť podaných ponúk je 32 %. Problémom je ale až 13 %-ný podiel zákaziek v zásobníkoch práce, ktoré sú zazmluvnené za dumpingové alebo v lepšom prípade neziskové ceny.

Najväčší podiel firiem potvrdzuje rovnaký objem zákaziek ako pred rokom

Aktuálne uvádza 32 percent spoločností, že majú menej zákaziek než pred rokom (33 % v roku 2013). Podiel spoločností, ktoré uvádzajú, že majú zákaziek viac než pred rokom, vzrástol medziročne o tri percentné body (z 23 na aktuálnych 26 %). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzuje 42 percent firiem (44 % v roku 2013).



Je veľký predpoklad, že dôjde k nárastu verejných zákaziek, keďže sa nám končí volebné obdobie. Medzi privátnymi investormi sme už pocítili takisto isté oživenie a predpokladám, že ten nárast sa v tomto miernom tempe udrží aj v nasledujúcom roku. Takže v globále vidím budúci rok pozitívne z hľadiska objemu a počtu zákaziek.

Dušan Štefanides
riaditeľ, Helika s.r.o.

Ziskovosť by sa u šiestich z desiatich firiem meniť nemala

Pätina projektových spoločností (20 %) očakáva v budúcom roku zvýšenie ziskovosti (marží) svojich zákaziek, ďalšia necelá pätina (19 %) naopak očakáva, že ziskovosť poklesne (prípadne bude zaznamenaná strata). Zostávajúcich 61 percent firiem zmeny vo svojej ziskovosti neočakáva.

Priemerná úspešnosť podaných ponúk je 32 %

Zástupcovia projektových spoločností uvádzajú, že priemerná úspešnosť nimi podaných ponúk je 32 percent. Jedná sa však iba o ponuky, ktorým firmy venovali dostatočný čas a starostlivú prípravu, t. z. majú reálny záujem zákazku získať. Škála jednotlivých odpovedí je naviac veľmi pestrá. Väčšina odpovedí sa pohybovala medzi 10 až 50 percentami. Medzi jednotlivými segmentmi nie sú zásadné rozdiely.



Myslím si, že v súčasnosti cítiť nárast projektovania dopravných a inžinierskych stavieb, ktoré predpokladám budú dominujúce v najbližších dvoch rokoch. Je to výsledok dynamiky výstavby dopravných stavieb, ktoré začali v poslednom roku. Mierne zvýšenie požiadaviek cítime v našej spoločnosti aj v oblasti projektovania priemyselných stavieb. Celkovo si myslím, že najbližšie dva roky bude v oblasti projektovania a inžinierskej činnosti situácia prijateľnejšia a predpokladám miernejší rast požiadavok na tieto služby.

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

Projektové firmy majú vo svojich zásobníkoch práce 13 % stratových zákaziek

Problémom pre projektové spoločnosti je rovnako ako u stavebných firiem určitý podiel zákaziek, u ktorých riaditelia očakávajú, že skončia ako stratové alebo v najlepšom prípade s nulovým ziskom. Tento podiel aktuálne činí zhruba sedminu z celkového objemu (13 %) zásobníkov práce projektových firiem. Vyšší je tento podiel v segmente pozemného staviteľstva (14 %) než v prípade firiem z inžinierskeho staviteľstva (8 %).



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

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult a.s.



Problém stratových zákaziek je stále aktuálny. Je dosť firiem, ktoré idú do súťaže zodpovedajúcej aj tretine skutočnej ceny. V ostatnom čase to praktizujú aj väčšie firmy, ktoré si môžu dovoliť krátkodobý výpadok zisku za cenu udržania zamestnanosti vo firme a neprísť o odborníkov, ktorých si vychovali. Takéto praktiky ale nemôžu trvať dlho. Výpadok zisku je potrebné nahradiť úverom resp. iným spôsobom. Môže to znamenať zadĺženie firmy, z ktorého sa už nemusí dostať naspäť. Rýchlo a lacno - to môže na trhu spôsobiť nárast nekvalitných projektov.

Viliam Piták

riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt, s.r.o.



Práca architekta (v menších ateliéroch ako je aj môj) spočíva v nárazovosti zákaziek a v prípade ich nedostatku často architekt ide do straty, len aby udržal aktivitu ateliéru.

Ľubomír Závodný

riaditeľ a architekt, Architektonická kancelária Ľubomír Závodný, s.r.o.



Ak sme v minulosti riadili podniky úmyselne so stratou, ale cieľom ich udržať, lebo sme verili, a hlavne tvrdo a vytrvalo pracovali na budúcich kontraktoch, ktoré nám straty pokrývajú, je to všetko prirodzené, aj keď veľmi zložité a riskantné. Iné je, ak vytvorenú stratu riešite formou, akou ju prezentovali naše najväčšie stavebné podniky, čo pokladám za nekorektné.

Ján Majerský

generálny riaditeľ, PROMA s.r.o.



Ak firmy nezískajú nové zákazky a čas realizácie starých zákaziek sa bude (aj z objektívnych príčin) predlžovať v zmluvnej (pevnej) cene, firmy budú nútené optimalizovať stav zamestnancov, resp. hľadať subdodávateľov s nižšou cenou, na úkor konečnej kvality diela. Takýto stav by mohol tiež viesť k bankrotu - zániku spoločností.

Anton Letko

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

Transparentnosť výberových konaní hodnotia spoločnosti skôr ako priemernú, lepšie hodnotenie majú výberové konania financované zo súkromných zdrojov (6,1 bodu z 1 - 10 max) než zo zdrojov verejných (4,5 bodu).



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

3 Priemerné vyťaženie kapacít projektových spoločností je na úrovni 79 percent. Štyria z piatich projektových firiem zatiaľ pre budúci rok nebudú zvyšovať počet zamestnancov. Takmer podobný podiel firiem neplánuje ani meniť úroveň miezd a zamestnaneckých benefitov. Keď najímajú nových zamestnancov, firmy mierne častejšie preferujú skúseného pracovníka než absolventa, ktorého je treba najskôr zapracovať.

Vyťaženie kapacít spoločností je na úrovni 79 percent

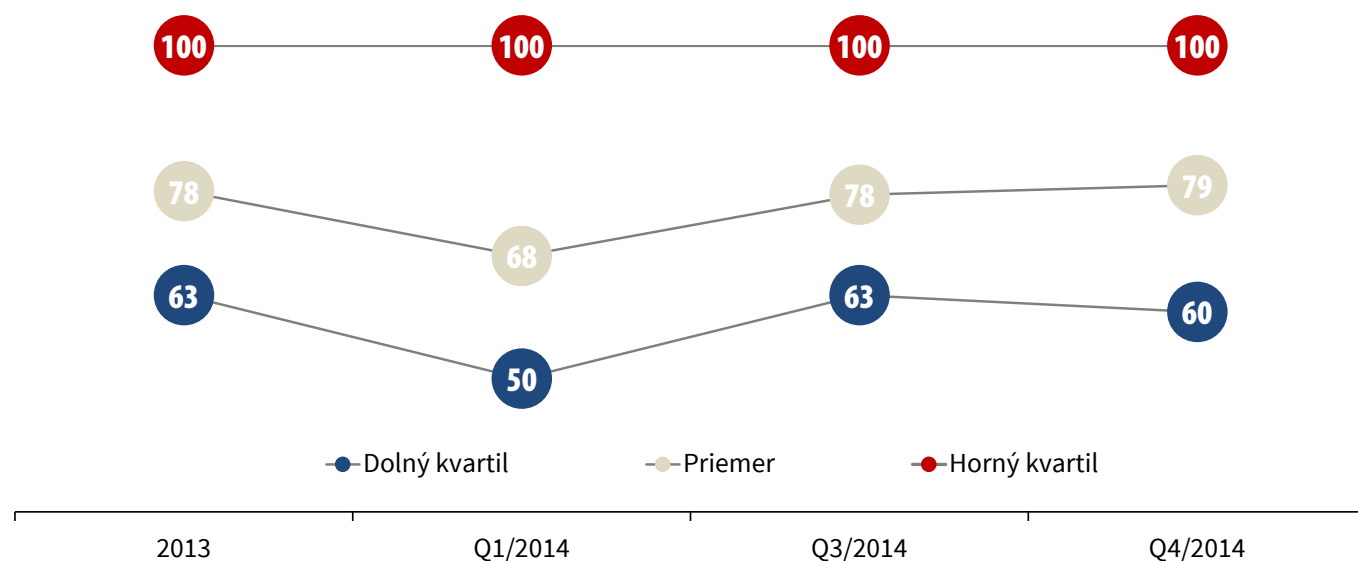
Priemerné vyťaženie kapacít projektových spoločností sa mierne zvýšilo (o jeden percentný bod) a aktuálne sa pohybuje na úrovni 79 percent (v septembri 78 %). Pohľad optikou spoločností podľa zamerania ukazuje na rozdiely vo vyťaženiach kapacít, keď väčšie priemerné vyťaženie udávajú firmy z inžinierskeho staviteľstva (89 %). Spoločnosti zaoberajúce sa pozemným staviteľstvom majú svoje kapacity využívané na 77 percent.



Aktuálny stav vyťaženia projektových kapacít je na cca 85 %. Budeme hľadať s praxou, ale aj absolventov strojársko - technologickej profesie (pevnostné výpočty, seizmicita, potrubie a dispozície).

Anton Letko
generálny riaditeľ a člen predstavenstva, ENERGOPROJEKT Slovakia, a.s.

Vývoj vyťaženia kapacít (v %)



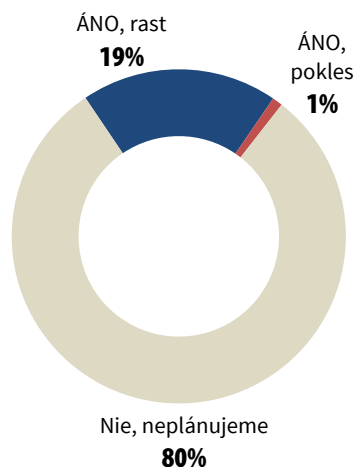
Aktuálne sme v podstate plne vyťažení, a na budúci rok už neplánujeme nejaké výrazné navyšovanie kapacít, keďže sme výraznejšie navyšovali kapacity projektantov a aj v obchode v tomto roku.

Štefanides Dušan
riaditeľ, Helika s.r.o.

Štyria z piatich riaditeľov neplánujú rast počtu pracovníkov a zvýšenie svojich kapacít v 2015

V návaznosti na očakávaný pozvoľný (a nie skokový) rast neplánujú štyria z piatich projektových firiem ešte v budúcom roku zmenu počtu pracovníkov (potvrďuje 80 % riaditeľov). Pätina firiem (19 %) už plánuje začať najímať nových pracovníkov a zvyšovať svoje kapacity tak, aby boli schopné zaistiť realizáciu potrebných projektových výkonov. Tieto firmy chcú v priemere zvyšovať počet svojich zamestnancov o 15 %. Najčastejšie pôjde hlavne o najímanie nových projektantov pracujúcich priamo pre klienta.

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



Vďaka dlhodobej stratégii našej firmy sme komplikované obdobie posledných rokov zvládli bez väčších problémov. Kapacity firmy sme prispôbovali vývoju na trhu a prakticky sme ich mali vždy naplnené. V najbližšom období plánujeme mierne zvýšiť kapacity, najmä v špecifických profesiách (v obore trakčné vedenie, energetika, zabezpečovacie a oznamovacie zariadenia, technológia a ekonomika stavieb a ich prevádzky a pod.) Máme kapacity k dispozícii aj pre naše aktivity v oblasti výskumu, vývoja a presadzovania železničnej dopravy ako celku na Slovensku.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult a.s.



Môj office variabilne znižujem a zväčšujem podľa množstva zákaziek...zvyčajne sa jedná o architektov a stavebných inžinierov, ostatné profesie a činnosti zabezpečujem v subdodávke.

Ľubomír Závodný
riaditeľ a architekt, Architektonická kancelária Ľubomír Závodný, s.r.o.



V našej spoločnosti budú personálne zmeny, ktoré ale súvisia so zmenou rozsahu našich služieb v oblasti investičnej prípravy a riadenia výstavby. Predpokladám nárast pracovníkov vzhľadom na to, že v roku 2014 sme založili dve dcérske spoločnosti v Prahe a Moskve.

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



Budeme mierne zvyšovať počet projektantov a projektových managerov.

Pavol Mrázek
konateľ, MARSET, s.r.o.

Štvrtina firiem plánuje v roku 2015 rast miezd a benefitov

Takmer tri štvrtiny projektových spoločností neplánujú pre budúci rok meniť úroveň miezd a benefitov svojich zamestnancov (potvrďuje 72 % riaditeľov). Naopak až štvrtina firiem (26 %) rast miezd a benefitov pre svojich zamestnancov plánuje. Iba malá časť (2 % firiem) plánuje pokles miezd a benefitov. Viac než tretina projektových firiem (35 %) potvrdzuje, že má aktuálne problém zohnať dostatok kvalifikovaných zamestnancov. Sú to predovšetkým spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym stavitelstvom, kde problém s nedostatkom kvalifikovaných zamestnancov potvrdzuje 56 percent z nich.

Štvrtina firiem zaznamenala zhoršenie odbornej kvality uchádzačov o prácu

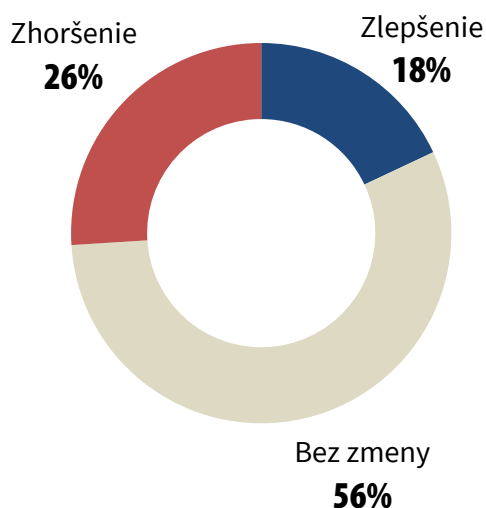
Odbornú úroveň uchádzačov o prácu oproti obdobiu pred krízou hodnotia riaditelia projektových spoločností prevažne ako bez zmeny (potvrďuje 56 % riaditeľov), pätina hodnotí uchádzačov ako lepšie odborne pripravených (18 %) a naopak štvrtina riaditeľov (26 %) zaznamenala zhoršenie odbornej úrovne uchádzačov o prácu.



Myslím si, že máme množstvo špičkových projekčných firiem, za ktoré by sme sa nemuseli hanbiť nikde na svete. Je prirodzené, že tieto firmy poznajú kvalitu svojej práce a veľakrát sú obchádzané práve z dôvodu vyššej ceny práce. K slovu sa potom dostávajú aj firmy, ktoré nemajú dostatočné skúsenosti alebo kapacity. Neraz sa stretávame s problémami nedoriešených detailov na stavbách, ktoré projektant v projektovej dokumentácii nedodal.

Michal Fickuliak
marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber

Ako hodnotíte odbornú úroveň uchádzačov o prácu oproti obdobiu pred krízou?



Firmy mierne častejšie preferujú nábor skúsených zamestnancov pred zaškolením absolventov

Projektové spoločnosti preferujú nábor skúsených zamestnancov s praxou (potvrďuje 54 % riaditeľov) pred vlastnou výchovou a zaškolením absolventov. V segmentoch podľa zamerania boli zaznamenané mierne rozdiely, keď skúsených zamestnancov uprednostňujú skôr spoločnosti z pozemného staviteľstva. Viac v tabuľke.

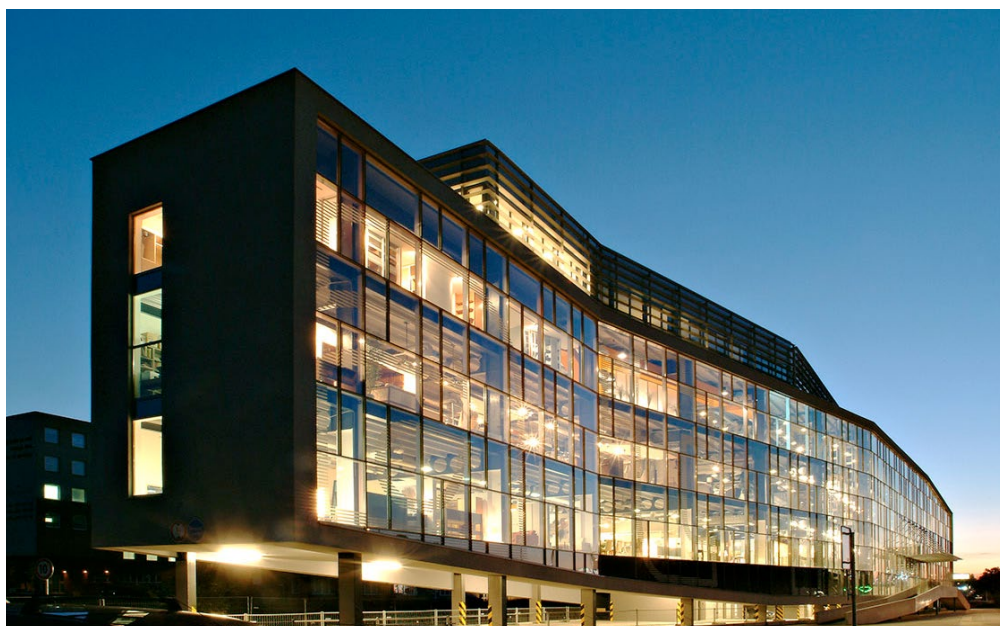
	Preferuje častejšie nábor skúsených zamestnancov s praxou	Preferuje vlastnú výchovu a zaškolenie absolventov
Celkom	54 %	46 %
Pozemné staviteľstvo	55 %	45 %
Inžinierske staviteľstvo	50 %	50 %

Výchova absolventov trvá v priemere tri až štyri roky

Zo skúseností riaditeľov projektových firiem vyplýva, že vychovať zo študenta/absolventa plnohodnotnú pracovnú silu trvá v priemere 3 až 4 roky, viac v segmente inžinierskeho než pozemného staviteľstva. Väčšina odpovedí sa pohybovala v rozmedzí dvoch až piatich rokov.



Obchodné centrum Bory Mall
Helika, s.r.o., generálny projektant



ATRIUM, Bratislava
Architektonická kancelária Ľubomír Závodný, s.r.o.

4 Hlavným dôvodom vzniku viacnákldov na stavbách je podľa riaditeľov projektových spoločností snaha stavebných firiem dohnáť stratu z nízkych ponukových cien a vylepšiť tak ekonomické ukazovatele zákazky. Súčasne ale tiež pripúšťajú, že problémom je v niektorých prípadoch aj zlá kvalita zadávacej dokumentácie investora, ktorá nie vždy obsahuje všetko ako by mala.

Hlavné dôvody viacnákldov na stavbách

Hlavným dôvodom toho, že dochádza k neplánovanému rastu nákladov (viacnákldov) na stavbách, je podľa názoru projektových spoločností snaha stavebných firiem získať dodatočné príjmy k vykompenzovaniu nízkych ponukových cien. Túto skutočnosť potvrdzuje 99 percent riaditeľov projektových firiem a bodové hodnotenie je 7,7 z 10 najviac možných. Problémová je tiež investorom nekvalitne pripravená zadávacia dokumentácia pre výberové konanie a ani ďalšie faktory výrazným spôsobom v hodnotení nezaostávajú. Situácia v jednotlivých segmentoch je podobná. Viac v grafe.



Nárast nákladov u stavieb v žiadnom prípade nevidím ako dôsledok nekvalitných projektov. Za hlavnú príčinu považujem to, že stavebné firmy chodia 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 prác navyšiac, ktoré môžu byť spôsobené objektívnymi príčinami na stavenisku, ale vzhľadom k podrobnosti prieskumov vykonaných pri projektových prácach je tento podiel minimálny.

Viliam Piták

riaditeľ organizačnej zložky Slovensko, HBH Projekt, s.r.o.



Náklady stavby rastú tak, ako sa k procesu prípravy a realizácie stavby stavia investor. Ak investor nemá na začiatku procesu ujasnenú koncepciu, nemá technicko-ekonomicky zdôvodnenú investíciu a navyše hneď na začiatku chce šetriť na štúdiách, prieskumoch, projektantovi dá minimálny čas na prácu a veľakrát do procesu projektovania neodborne a nekoncepčne zasahuje, tak sa stavba zákonite predraží. Ak by mal investor na začiatku procesu jasné ciele, dal dostatok času a financií na prieskumy a prácu projektantom, tak by väčšina projektov bola kvalitnejšia, koncepcijnejšia a pre zhotoviteľov stavby výborným podkladom pre realizáciu, s minimálnou možnosťou špekulácie zvyšovať cenu. Žiaľ, projektant na Slovensku dostáva málo času a peňazí na to, aby projekt bol bezchybný a nedával možnosť k špekulácii s cenami. Na Slovensku projektant nemá vážnosť, akú si zaslúži. Honoráre projektových prác na Slovensku sú 1/5 až 1/10 z cien v EÚ na západ od našich hraníc. Investori zvyknú pri verejných súťažiach hlboko podhodnotiť prácu projektanta už pri vyhlásení tzv. predpokladanej hodnoty zákazky – a zámerne.

Slavomír Podmanický

generálny riaditeľ, REMING Consult a.s.



Stavebné firmy sa snažia dohnáť stratové ceny ponúkané pri výberových konaniach aj snahou usporiť na cene projektových prác. Výsledkom je častokrát nie moc kvalitný a nie moc prepracovaný projekt. Straty pri realizácii takeého projektu častokrát násobne až rádovo prekračujú úsporu dosiahnutú na cene projektových prác. Hlavnú príčinu rastu nákladov stavieb je ťažko pomenovať. Je to skôr celý reťazec príčin od nekvalitnej predprojektovej a projektovej prípravy, cez nízku úroveň procesu obstarávania, až po nie celkom kompetentného dodávateľa stavby, prípadne zástupcov ďalších účastníkov výstavby na stavbe.

Peter Gemeran

konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s.r.o.



Rast nákladov má rôzne príčiny, prioritnú však vidím snahu zhotoviteľa získať zákazku za nižšiu cenu a potom to doháňať dodatkami.

Ľubomír Závodný

riaditeľ a architekt, Architektonická kancelária Ľubomír Závodný, s.r.o.

Hlavné dôvody viacnákladov



Ako sa vraví, pravda je niekde uprostred. To znamená, že niekedy až nezmyselný tlak na cenu projektových prác núti projekčné kancelárie venovať projektom menej času, čo má vplyv na chybovosť, a zároveň veľakrát idú realizačné firmy už do tendra s tým, že počítajú s viacprácami a podľa toho aj nastavujú v tendri cenu a potom hľadajú všetky možné aj nemožné cesty ako viacpráce vydobýť. A samozrejme do toho pridávajú svoje aj investori, keď ešte počas tendra dodávateľa robia aj koncepčné zmeny z dôvodu úspor, a v tom krátkom čase už nie je možné domyslieť a dohliadať na všetky dôsledky, ktoré to spôsobí a vznikajú v projektoch nezrovnalosti a následne viacnáklady, ktoré neraz presiahnu aj pôvodne zamýšľané úspory.

Dušan Štefanides
riaditeľ, Helika s.r.o.



Cena stavby sa tvorí v návrhu. Ak je projekt zodpovedne v alternatívach spracovaný a cenovo optimalizovaný, tak v zásade nemôže za normálnych podmienok dochádzať k nárastu nákladov. Žiaľ, podmienky na takto spracovaný projekt nie sú u nás normálne, a za ceny aké sú ochotní naši investori platiť túto službu, nie je možné projekty takto reálne spracovať. Sú však výnimky a môžem povedať, že s takými investormi aj naša spoločnosť dlho spolupracuje a ich stavby sa nám nikdy nepredražili, ak sme ich realizovali presne podľa projektu a neboli zmeny a dodatky zo strany investora. V inom prípade dochádza ku chybám v projekte z dôvodu rýchlosti projektovania, nerealizovanej výstupnej kontroly, nerealizovanej optimalizácie atď. K tomu sa pridá aj nízka cena stavby, ktorú vysúťaží investor u zhotoviteľa a realizácia je priestorom kde dochádza k dlhým diskusiám, vysvetľovaniam, konfrontáciám... Výsledok je realizovaná lacná stavba, kde vyhrá investor a ostatní účastníci výstavby skončia ak nie vo finančných problémoch, tak určite s narušenými vzťahmi.

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



Chybu vnímame na strane investora. Ten sa snaží na projekte maximálne ušetriť. Projektanti odvedú objednanú prácu, ktorá je ale vďaka nízkej cene pre realizáciu nedostatočná. Následne sú všetky detaily prenášané na dodávateľa a výrobcu. Sme nútení investovať do odborníkov technickej podpory, ktorí supľujú nekvalitne objednanú dokumentáciu. Projekt zadaný na A4 nie je vtipom ale desivou skutočnosťou dnešnej doby.

Branislav Bačo
business manager, Ruukki ČR, SR



Hala Slovaktual v Pravenci
Metrostav Slovakia a.s.



EcoPoint Office Center Košice
SEMOS, spol. s r.o. Prešov

5 V budúcom roku sa chcú projektové firmy zamerať hlavne na zlepšenie alebo aspoň udržanie svojej efektivity tak, aby dosiahli čo najvyššiu konkurencieschopnosť na trhu. Naopak, najnižšou prioritou sú investície do informačného systému alebo realizácie akvizícií.

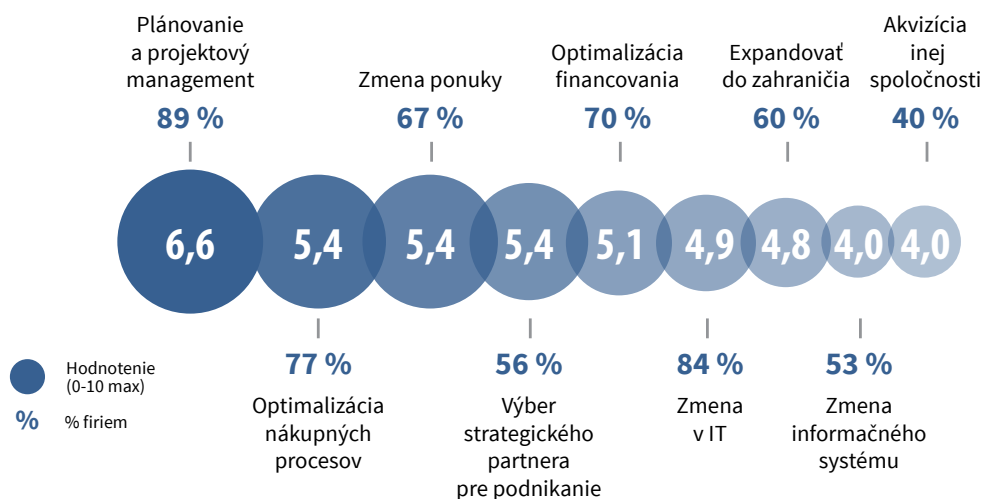
Hlavná priorita na ďalších 12 mesiacov: lepší projektový management

Vo výhľade na ďalších 12 mesiacov sa firmy chcú predovšetkým zamerať na zlepšenie svojej internej efektivity, a to konkrétne zlepšením svojho projektového managementu a plánovania. Toto zameranie potvrdzujú takmer všetky spoločnosti (89 %, 6,6 bodu na škále 0 – 10 max). S miernym odstupom firmy ďalej uvádzajú, že sa budú sústreďovať na optimalizáciu nákupných procesov spoločne so skvalitnením výberu svojich dodávateľov (77 %, 5,4 bodu). Vysoko hodnotená bola tiež snaha o zmenu ponuky, tak aby lepšie odpovedala súčasnemu dopytu (67 %, 5,4 bodu) alebo výber strategického partnera pre podnikanie (56 %, 5,4 bodu).

Najnižšie priority: investície

Naopak, najnižšími prioritami sú výdajové položky, t. z. napr. investície, a jedná sa menovite o zmeny informačného systému (4,0 bodu, 53 % firiem) a akvizície inej spoločnosti (4,0 bodu, 40 % firiem).

Priority projektových firiem na nasledujúcich 12 mesiacov



Naším cieľom a stratégiou je a bude zvyšovať kvalitu projektovej a inžinierskej prípravy stavby. Je to najlepšia cesta ako si udržať zákazníkov, ako byť úspešný na trhu.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING Consult a.s.



Dôležité bude kvalitne zvládnuť čo najviac pekných projektov, tak aby boli s nami a so svojimi projektami investori spokojní. Samozrejme za férové ceny, ktoré nám následne dovoľia robiť inovácie, školenia zamestnancov a rozumný rast spoločnosti.

Dušan Štefanides
riaditeľ, Helika s.r.o.



Prioritou bude zvládnuť náš rozvoj v zahraničí a na začiatku roka potvrdiť pripravované kontrakty a v priebehu roka ich úspešne realizovať pre našich klientov.

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



Colný hraničný prechod Ubľa - rekonštrukcia
STAVOMONT SP Snina spol. s r.o.



Rekonštrukcia Meštianskeho domu v meste Zvolen, v realizácii
spol. JANISTAV, s.r.o. Nové Mesto Nad Váhom – člen skupiny CDI

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



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

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

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

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

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

www.weber-terranova.sk



Ruukki Slovakia, s.r.o.

Ruukki sa špecializuje na oceľ a oceľové konštrukcie. Poskytujeme zákazníkom energeticky efektívne riešenia na báze ocele pre lepší život, prácu a pohyb (preto Living. Working. Moving v našom logu). Máme okolo 9000 zamestnancov a rozsiahlu distribučnú a dilerскую sieť naprieč 30 krajinami vrátane severských štátov, Ruska a rozvíjajúcich sa krajín ako sú India, Čína a Južná Amerika. Čisté tržby v roku 2012 dosiahli 2,8 miliárd EUR.

Najväčšie možnosti pre rast a rozvoj vidíme v oplášteníach vzhľadom na požiadavku energetickej efektívnosti budov a ochranu životného prostredia.

Ruukki® energy panely pre opláštenie komerčných a priemyselných stavieb znížia energetické náklady budovy až do 20 % vytvorením vysoko vzdychotesnej fasády. Okrem významnej úspory spotreby energie a nákladov na vykurovanie, klesá aj produkcia CO₂, čím sa spĺňa stále sa zvyšujúca požiadavka na energetickú efektívnosť vyžadovanú novými normami a predpismi. Systém Ruukki® energy panely zvyšuje energetickú triedu budovy, ako aj LEED a BREEAM kredity.

Ruukki Forma™ architektonicky atraktívne a energeticky úsporné riešenie exteriérových stien a opláštení so širokým výberom tvarov, materiálov a farieb.

Ruukki Expression™ kompletný designový fasádny systém tvorený jedinečnými obrázkami s prakticky akýmkoľvek motívom a vzormi v ľubovoľnej farbe. V kombinácii s Ruukki® energy panel systémom ponúka nekonečnú škálu možností – limitovanú len Vašou fantáziou!

Ruukki Cor-Ten® je oceľ odolávajúca poveternostným vplyvom s vlastnou patinou. Používa sa v architektonických aplikáciách bez požiadavky na ďalšie povrchové ošetrovanie. Je trvácna, dlhoveká a plne recyklovateľná.

Našou víziou je byť inovatívnym a uznávaným poskytovateľom energeticky úsporných oceľových riešení a vybudovať lepšie životné prostredie spoločne s našimi zákazníkmi.



REMING CONSULT a.s.

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

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

Sídlo spoločnosti

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

Stredisko v Žiline

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



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.