

STAVEBNÍCTVO

Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q2/2013

VÝSKUM POTENCIÁLU STAVEBNÍCTVA V KRAJINÁCH
STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY



ANALYSES FOR DECISION MAKING



Podakovanie

Vážení čitatelia,

Ďakujeme, že využívate Kvartálnu analýzu slovenského stavebníctva Q2/2013, ktorú pre vás pripravila spoločnosť CEEC Research za podpory generálneho partnera Považskej cementárne.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 100 uskutočnených telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných stavebných spoločností. Uvedené rozhovory so všetkými spoločnosťami boli vykonané v priebehu mája-júna 2013. 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 stavitelstvom.

Vďaka tomu môže táto Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q2/2013 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 Barčík
Generálny riaditeľ
Považská cementáreň

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



Mediálni partneri



Príhovor

Svetlo na konci tunela

Vážení čitatelia,

Len krátko po tom, ako sa u nás veľa písalo o existenčných problémoch jednej z najväčších slovenských stavebných firiem, objavila sa v médiách aj informácia, že pred konkurzom je aj druhá najväčšia stavebná firma na rakúskom trhu. Kríza v stavebníctve trvá už skrátka tak dlho, že aj tie najväčšie spoločnosti sa dostávajú do existenčných problémov. A to nielen na Slovensku, ale v celej Európe. Preto som veľmi rád, že podľa najnovších prieskumov začína u nás na trhu cítiť mierny optimizmus.

Stavebné firmy do svojich predikcií síce pomaly ale isto započítavajú kroky, ktoré robí táto vláda pre naštartovanie stavebného sektora. Časť z tých ôsmich miliárd, ktoré plánujeme preinvestovať do konca roku 2015, sa už v tomto roku dostane na trh. Aktuálne sa súťaží 85 kilometrov nových diaľnic a rýchlostných ciest. Len v tomto roku pribudli nové cestné súťaže za viac ako 1,2 miliardy a ďalšie projekty sa realizujú na železničiach.

Samozrejme aj my vidíme, že proces verejného obstarávania na veľké líniové stavby je komplikovaný a spôsobuje problémy. Verím ale, že nový zákon o verejnom obstarávaní pomôže časť týchto problémov vyriešiť. Rovnako by si však ľudia v topmanažmentoch stavebných firiem mali uvedomiť, že nekonečné obštrukcie pri súťažiach nie sú riešením ich problémov.

Som presvedčený, že stavebný sektor na Slovensku už vidí svetlo na konci krízového tunela. V najbližšom čase príde k vyhodnoteniu viacerých súťaží na veľké infraštruktúrne projekty a verím, že práce sa začnú ešte v tomto roku.



Ján Počiatek
Minister dopravy, výstavby
a regionálneho rozvoja SR

Zhrnutie

- Od svojho vrcholu v roku 2008 sa sektor ku koncu roka 2012 prepadol o viac ako štvrtinu svojho výkonu. Porovnanie prvých 4 mesiacov 2013 vs. 2008 ukazuje aktuálne na prepad až o 52 %.
- Tento rok oproti 2012 by podľa riaditeľov stavebných firiem malo stavebníctvo znížiť výkon o 4,3 percenta.
- Stabilizácia, prípadne prvý veľmi mierny rast by už ale mohol prísť v nasledujúcom roku.
- V dôsledku síce negatívneho, ale súčasne aspoň stabilizovaného výhľadu stavebníctva v roku 2013 spoločnosti prevažne nemenia plány svojich tržieb a nezhoršujú svoje očakávania miery ich poklesu v tomto roku. Na budúci rok zatiaľ očakávajú všetky analyzované segmenty dokonca už mierny rast.
- Sebadôvera riaditeľov veľkých stavebných spoločností v súvislosti s prekonaním konkurencie v roku 2013 sa znateľne znížila. Jedným z dôvodov sú chýbajúce veľké zákazky, ktoré sú buď „zaseknuté“ v systéme verejného obstarávania, alebo sa nepripravujú vôbec. U malých a stredných firiem nedošlo takmer k žiadnej zmene.
- Vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s marcovým prieskumom mierne zvýšilo, v medziročnom porovnaní je vyťaženosť kapacít na rovnakej úrovni ako v minulom roku. Zachovanie úrovne vyťaženia je ale na úkor zníženia absolútneho objemu kapacít, t. j. prepúšťania zamestnancov a redukcie mechanizácie.
- Za aktuálne najlepší zdroj informácií o pripravovaných zákazkách a následný najefektívnejší spôsob pre získavanie zákaziek považujú stavebné spoločnosti naprieč celým trhom osobné kontakty. Ich kľúčovou prednosťou je rýchlosť a spoľahlivosť.
- Najlepšie informované o potenciálnych zákazkách sú veľké spoločnosti, o 38 % zákaziek vedia ešte pred ich oficiálnym vyhlásením, doba predstihu je v priemere 4,3 mesiaca pri verejných a 5,4 pri privátnych zákazkách.
- Vzrástol podiel spoločností, ktoré sú ochotné vziať zákazku s nulovou alebo aj zápornou maržou - t. j. vedome ponúknuť dampingovú cenu. Aktuálne ide o tretinu spoločností.
- Až tretina objemu pohľadávok veľkých spoločností voči ich investorom je po termíne splatnosti. To môže u niektorých z nich viesť k výrazným problémom s dopadmi na celý subdodávateľský reťazec.
- Hlavnými problémami verejných zákaziek sú súťaženie na cenu, dlhé lehoty pri rozhodovaní Úradu verejného obstarávania, nízka miera transparentnosti a naopak vysoká miera korupcie. Možnosť získať verejnú zákazku bez úplatku potvrdzujú len štyria z desiatich riaditeľov.

Ďalšou publikáciou na tému slovenského stavebníctva bude Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q3.2013.

Túto štúdiu s najčerstvejšími informáciami bude možné získať opäť bezplatne na www.ceec.eu

Od svojho vrcholu v roku 2008 sa sektor ku koncu roka 2012 prepadol o viac ako štvrtinu svojho výkonu. Porovnanie prvých 4 mesiacov v oboch rokoch ukazuje aktuálne na prepad až o 52 %. Tento rok by oproti 2012 podľa riaditeľov stavebných firiem malo stavebníctvo znížiť výkon o 4,3 percenta. Stabilizácia, prípadne prvý veľmi mierny rast by už ale mohol prísť v nasledujúcom roku.

Slovenské stavebníctvo prepadlo od svojho vrcholu už o viac ako štvrtinu

Štatistické údaje za prvé štyri mesiace tohto roka ukazujú, že výkon slovenského stavebníctva sa ďalej prepadá. Stavebná produkcia klesla oproti rovnakému obdobiu minulého roka o 9,5 %. Objem prác na novej výstavbe vrátane modernizácií a rekonštrukcií sa znížil až o 15,4 %. Stavebné práce na opravách a údržbe naopak vzrástli o 6,9 %. Slovenské stavebníctvo sa od svojho vrcholu v roku 2008 prepadlo za prvé 4 mesiace 2013 celkovo o 52 %.



Slovenské stavebníctvo je v očakávaní veľkých verejných infraštruktúrnych projektov. Pokiaľ sa podaria vysúťažiť, pôjde o významný prísun zákaziek, ktorý by mohol uvoľniť aj tlak na ďalších projektoch vzhľadom k tomu, že časť ponúkaných stavebných kapacít by už našla uplatnenie. Naopak, pokiaľ k rýchlemu začiatku realizácie týchto projektov nedôjde, viaceré spoločnosti súčasne situáciu už nezvládnu a skrachujú, pretože svoje kapacity nenaplnia, a to ani za dampingové ceny.

Jiří Vacek

Ředitel, CEEC Research s.r.o.

Predikcie riaditeľov firiem ukazujú, že pokles bude pokračovať aj v roku 2013

Podľa najnovších predikcií riaditeľov stavebných spoločností by vývoj v nasledujúcich mesiacoch nemal byť taký dramatický ako v úvode tohto roka. Aktuálne predpovede vývoja slovenského stavebníctva na celý rok 2013 ukazujú na mierne zlepšenie oproti očakávaniam riaditeľov z marca tohto roka - pokles výkonu slovenského stavebníctva v roku 2013 by mal dosiahnuť 4,3 percenta, marcové predikcie ukazovali na celoročný pokles o 4,6 percenta. Pokles sektora v roku 2013 stále očakávajú takmer dvaja z troch riaditeľov stavebných spoločností (61 %), pred tromi mesiacmi išlo o nepatrne väčší podiel (63 %). Predikcie riaditeľov prináša nižšie priložený graf.



Aktuálna situácia z pohľadu verejných investícií z prostriedkov mesta je mimoriadne zlá. Mesto Žilina bojuje so zásadnými problémami z pohľadu reálnej nemožnosti investovať do akýchkoľvek väčších projektov. Toto súvisí s vysokou zadlženosťou mesta z minulých období, úvery sa musia splácať práve v tomto období, a nové zdroje nie je možné dostať. Situáciu možno riešiť len tvrdou finančnou disciplínou pri zabezpečení všetkých vitálnych funkcií mesta.

Igor Choma

Primátor mesta Žilina



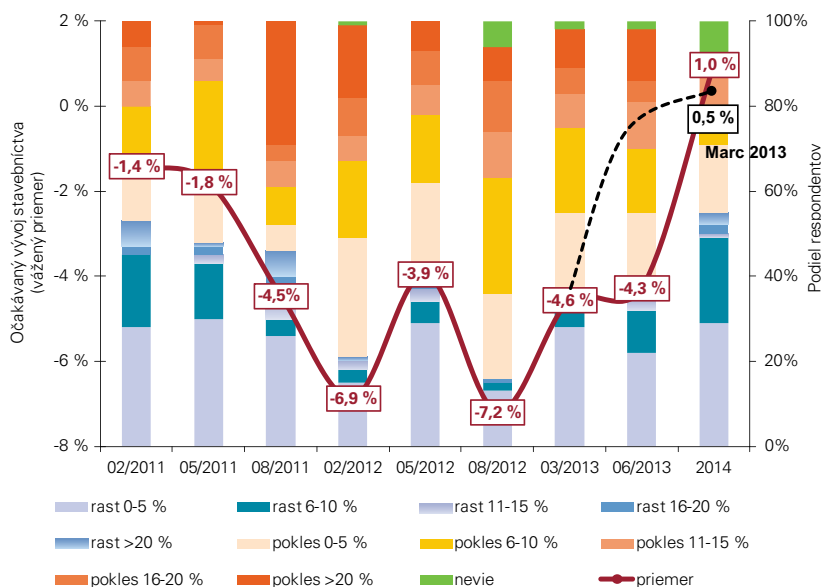
Situácia nie je veľmi nádejná. Potreba investícií do mestskej infraštruktúry zostáva vysoká. Súčasná legislatíva umožňuje investovať cestou koncesných zmlúv, ktoré sa nezapočítavajú do celkového dlhu samospráv podľa zákona o rozpočtových pravidlách samospráv, čo by mohlo pomôcť najmä pri oprave ciest a verejných budov.

Alexander Slafkovský

Primátor Liptovského Mikuláša

Pokles v roku 2013 by mal dosiahnuť 4,3 percenta

Očakávaný vývoj stavebníctva (pre daný rok)



Trh je v očakávaní avizovaných veľkých projektov do infraštruktúry. Ak by sa tieto pripravované projekty rozbehli aspoň na 70-80 %, najneskôr do 1 roka, znamenalo by to pomerne prudký nárast. Avšak rastové efekty by sa však dostavili najskôr do 2 rokov.

Magdaléna Dobišová
Generálna riaditeľka, Skanska SK a.s.



Osobne neočakávam v tomto roku vážnejšie impulzy do slovenského stavebníctva. Slovenské stavebníctvo naďalej trpí nielen nedostatkom zákaziek, ale aj nezmyselnou cenovou vojnou, ktorá výrazne oslabuje jeho súčasnú i budúcu konkurencieschopnosť.

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

Predikcie veľkých vs. stredných/malých spoločností

Pohľad optikou veľkých a stredných/malých spoločností ukazuje na ďalšie zhoršené predikcie v segmente veľkých spoločností. Je to dané najmä chýbajúcimi veľkými zákazkami na trhu a priesťahmi v prebiehajúcich výberových konaniach. Aktuálne vážený priemer celého segmentu veľkých spoločností ukazuje na kontrakciu stavebníctva v nasledujúcom roku o 5,7 percenta (v marci predikovaný pokles o 3,1 %). Navyše aj podiel spoločností očakávajúcich pokles je výraznejšie vyšší ako pred tromi mesiacmi: pre rok 2013 očakáva pokles sektora sedem veľkých spoločností z desiatich (72 %, v marci 58 %).



Oznámené investície celkom naisto nijako neovplyvnia výsledky stavebných firiem v tomto roku, lebo ešte nie sú vyhodnotenú ani prvé diaľničné tendre.

Miroslav Zabaník
Generálny riaditeľ Metrostav SK a.s.

Segment stredných/malých firiem svoje predikcie oproti marcu naopak zlepšil a podiel spoločností očakávajúcich zníženie výkonu je aktuálne nižší o 6 percentuálnych bodov (aktuálne 58 %, v marci 64 %). Vážený priemer očakávaní týchto stredných/malých firiem ukazuje aktuálne pokles o 3,9 % (v marci pokles o 4,8 %).

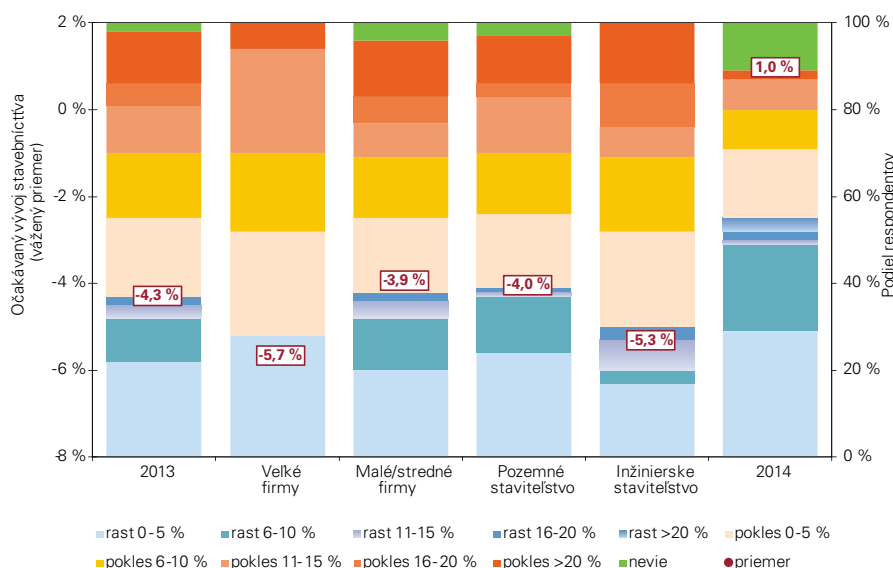
Predikcie pozemného vs. inžinierskeho staviteľstva

Pokiaľ sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom, riaditelia spoločností z pozemného staviteľstva zlepšili svoje očakávania vývoja slovenského stavebníctva v roku 2013. Avšak pokles stále očakáva väčšina riaditeľov (58 %, v marci 70 %) a priemer ich predpovedí vývoja stavebníctva pre rok 2013 ukazuje na pokles sektora o 4,0 percenta (v marci pokles o 5,0 %).

Intenzívny nárast negatívneho výhľadu je možné vidieť najmä u spoločností zaoberajúcimi sa inžinierskym staviteľstvom. Pokles sektora v roku 2013 očakáva sedem z desiatich riaditeľov týchto firiem (70 %, v marci 44 %). Priemer predikcií riaditeľov týchto spoločností ukazuje na pokles celého sektora o 5,3 percenta (v marci pokles o 3,3 %).

Očakávaný vývoj sektora podľa jednotlivých segmentov

Očakávaný vývoj stavebníctva podľa jednotlivých segmentov



Ako ukazujú predchádzajúce odstavce, vyhliadky riaditeľov na rok 2013 nie sú príliš optimistické. Vývoj v druhej polovici tohto roka a najmä vývoj v roku budúcom budú do značnej miery závisieť od toho, či sa vláde podarí včas pripraviť a zrealizovať výberové konania a následne zadať na realizáciu veľké projekty, ktoré avizovala na Stretnutí lídrov slovenského stavebníctva 2013 v apríli. Tie budú pre slovenské stavebníctvo nosné a avizovaných 8 miliárd eur v priebehu niekoľkých blízkych rokov by sektor citeľne podporilo.



Už v apríli som zastával názor, že predmetné vyhlásenie sa nedotkne výkonov stavebného sektoru v tomto roku, teraz to len môžem potvrdiť. Dúfam že v tomto roku sa dotiahnu zmluvy a pripraví sa nové stavby pre budúci rok.

Július Mihálik

Generálny riaditeľ, Doprastav Export & Partner s.r.o.



Túto informáciu vnímame pozitívne, avšak zo skúseností z vypísaných tendrov v poslednom období predpokladám, že to pomôže slovenskému trhu v stavebníctve až v budúcom období v rokoch 2014 až 2016.

Branislav Lukáč

Konateľ spoločnosti a riaditeľ siete TG, STRABAG s.r.o.

Výhľad na rok 2014

Vzhľadom k týmto informáciám je vidno medzi firmami mierny optimizmus, ale súčasne aj obavy, či sa takýto zámer podarí zrealizovať. Aktuálne riaditelia firiem očakávajú na budúci rok už veľmi mierny rast slovenského stavebníctva (o 1 percento) a aj v porovnaní s minulým výskumom pred tromi mesiacmi ide o mierne zlepšenie predikcií. Optimistickejší sú skôr zástupcovia malých stavebných firiem, veľké firmy očakávajú pre rok 2014 stále ešte pokles (obávajú sa, že spomenuté veľké projekty sa vláde nepodarí začať realizovať).



Tento z môjho pohľadu značne ambiciózný oznam nebol doteraz nijak bližšie špecifikovaný čo do času a štruktúry. Veľmi dôležité bude rovnomerné rozloženie v čase ako aj nastavené podmienky, ktoré nebudú deformovať stavebný trh. Vidíme, že v posledných rokoch zadávané zákazky s nejednoznačnými podmienkami, účasťou nekompetentných firiem a ne-reálne nízkymi zmluvnými cenami stavebnému trhu skôr škodia.

Pavol Kováčik

Predseda predstavenstva, Inžinierske stavby a.s. Košice

Pokiaľ si ja pamätám, hovorilo sa o 8 mld EUR do r. 2015 a nie do celého stavebníctva, ale len do infraštruktúry - cesty, diaľnice, železnice. Vzhľadom na súčasné tempo postupu prác je táto suma absolútne nereálna. Bolo by dobré, aby predstavitelia štátu rozmenili túto sumu na „drobné“ t.j. na konkrétne projekty s konkrétnymi termínmi.

Igor Filo

Konateľ, Keller špeciálne zakladanie spol. s r.o.



Nemyslim si, že je reálne preinvestovať významnejšiu časť prostriedkov ešte v tomto roku. Dôležité a podstatné je naštartovanie realizácie existujúcich tendrov a skončiť s nekonečnými namietkami. Ak sa toto podarí, vidím rok 2014 pozitívnejšie.

Peter Knap

Managing director, TERRASTROJ spol. s r.o.

Situácia v ďalších krajinách Visegrádskej štvorky

Vývoj stavebníctva (predikcie firiem)

	Česká republika (máj 2013)	Slovensko (jún 2013)	Maďarsko (jún 2012)	Poľsko (apríl 2013)
2013	-4,7 %	-4,3 %	-2,2 %	-11 %



Veřejní zadavatelé by se hlavně měli soustředit na přípravu projektů ve všech aspektech, abychom měli schopnost vyčerpat alespoň zdroje EU z dalšího plánovacího období.

Pavel Pilát

Generální ředitel, Metrostav a.s.



Příští rok a půl neočekáváme žádnou výraznou změnu v oblasti veřejných zakázek a infrastrukturních staveb. Snad se podaří alespoň částečně dohnat ztrátu v přípravě těchto staveb způsobenou minulým vedením resortu dopravy.

Zdeněk Synáček

Obchodní ředitel, EUROVIA CS a.s.



Zásadní změnu reality stavebního trhu nelze předpokládat při jakémkoliv volebním výsledku. Zase tu bude obligátní několikaměsíční povolební strnulost, akcent na obsazení nejrůznějších funkcí na úkor konkrétní prospěšné práce, případně snaha o hledání protekčních, respektive provizních kanálů atd. „Prorůstová“ rétorika žádné z politických stran nenalezne praktické naplnění, protože se nejedná o ochotu utrácet veřejné peníze (tu má každý a peněz je paradoxně dost), ale o kvalitu přípravy a zadávání staveb, respektive i možnost na veřejných stavebních zakázkách navzdory protikorupční rétorice alespoň trošku participovat, aby existoval reálný stimul zvýšení aktivity zadavatelů. Mállokdo si přitom připustí, že malá či žádná participace činí investiční aktivitu neatraktivní, avšak stále rizikovou činností. Motivace stavby skutečně připravovat a stavět tím logicky klesá, „pracovní povinnost“ se omezuje na formálně administrativní úkony, nikoli dosahování cílů. Zákon bude stejný, úředníci budou stejní, projektanti budou stejní, dodavatelé též. Takže jedinou reálnou nadějí na změnu je tržní faktor pozitivní destrukce, respektive pročištění trhu a vyrovnání nabídky s poptávkou.

Ondřej Chládek

Ředitel strategie, Chládek a Tintěra, Pardubice a.s.

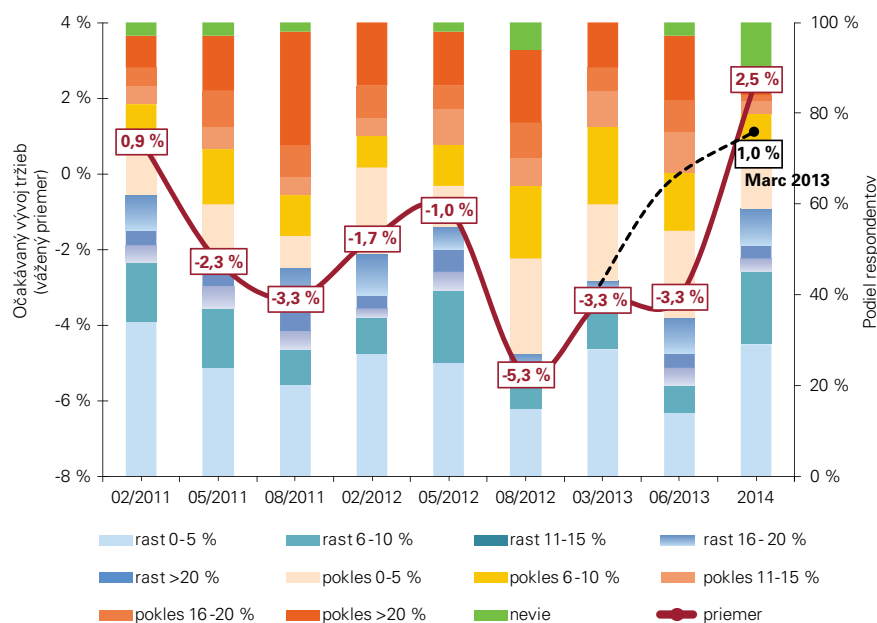
V dôsledku síce negatívneho, ale súčasne aspoň stabilizovaného výhľadu stavebníctva v roku 2013 spoločnosti prevažne nemenia plány svojich tržieb a nezhoršujú svoje očakávania miery ich poklesu v tomto roku. Na budúci rok zatiaľ očakávajú všetky analyzované segmenty dokonca už mierny rast.

Pokles svojich tržieb v roku 2013 očakáva stále viac ako polovica firiem

Vzhľadom k mierne lepšiemu výhľadu stavebníctva ako celku pre rok 2013 firmy prevažne ponechali svoje plány predaja na rovnakej úrovni ako mali v úvode tohto roka. Aktuálny výhľad na rok 2013 ukazuje, že pokles svojich tržieb očakávajú takmer dve tretiny predstaviteľov stavebných spoločností (62 %, v marci 57 %). Vážený priemer odpovedí všetkých opýtaných riaditeľov stavebných firiem aktuálne ukazuje na predikovaný pokles tržieb v roku 2013 o 3,3 percenta, to je rovnako ako v marci.

Pokles by v priemere mal dosiahnuť 3,3 percenta

**Očakávaný vývoj tržieb
(pre daný rok)**



Pokles svojich tržieb predikujú malé/stredné firmy, veľké očakávajú už mierny rast

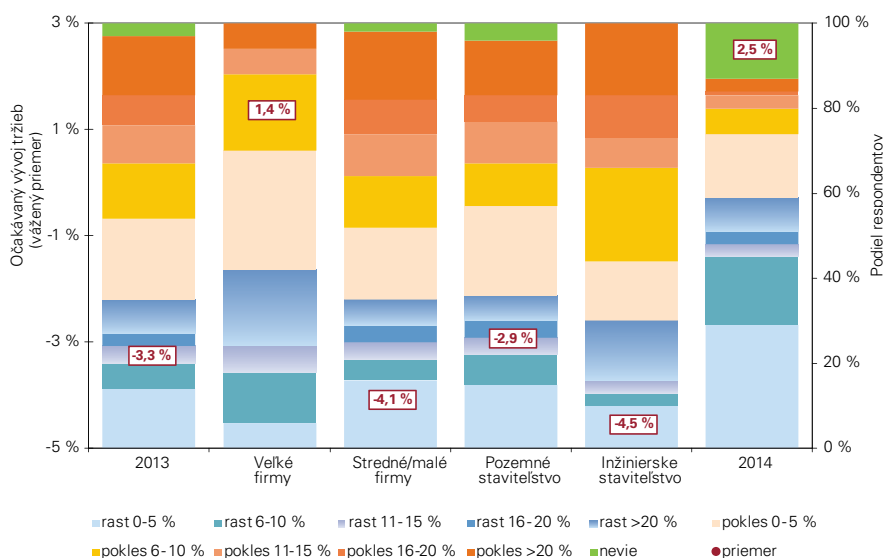
Detailnejší pohľad na situáciu v analyzovaných segmentoch z hľadiska ich veľkosti ukazuje, že pokles svojich tržieb v roku 2013 očakáva 63 percent stredných/malých spoločností (v marci 60 %). V priemere by podľa predikcií riaditeľov v tomto segmente malo ísť o pokles tržieb o 4,1 percenta (rovnako ako v marci). Optimistickejšie vidia situáciu veľké firmy, keď v priemere očakávajú už minimálny rast o 1,4 percenta (v marci rast o 0,3 %). Podiel spoločností, ktoré v roku 2013 predikujú rast svojich tržieb, ale klesol z marcových 57 na aktuálnych 42 percent.

Zhoršené očakávania v segmente inžinierskeho staviteľstva

Podobne rozdielna je situácia tiež v segmentoch podľa zamerania. Predstavitelia spoločností zaoberajúcich sa pozemným staviteľstvom zlepšili predikcie vývoja tržieb pre rok 2013, i keď aktuálne predpokladajú pokles tržieb o 2,9 percenta (v marci pokles o 3,2 percenta). Naopak spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva svoje očakávania ďalej zhoršili, keď pre rok 2013 predpokladajú pokles tržieb v priemere o 4,5 percenta (v marci pokles o 3,5 %).

Očakávaný vývoj v jednotlivých segmentoch

Očakávaný vývoj tržieb v jednotlivých segmentoch



Vyhliadky na rok 2014

Predikcie na rok 2014 ukazujú na možnú stabilizáciu a rast tržieb v roku 2014 o 2,5 percenta (v marci mierny rast o 1,0 %). Avšak vzhľadom k vysokej miere neistoty ohľadne vývoja kľúčových premenných firmy uvádzajú svoju do istej miery obmedzenú možnosť presnejšie predikovať na takto vzdialené obdobie. Aspoň mierny rast tržieb v roku 2013 očakávajú zástupcovia všetkých segmentov.

Situácia v ďalších krajinách Vísegrádskej štvorky

Vývoj tržieb (predikcie firiem)

	Česká republika (máj 2013)	Slovensko (jún 2013)	Maďarsko (jún 2012)	Poľsko (apríl 2013)
2013	-2,1 %	-3,3 %	-2,3 %	-6,1 %

Sebadôvera riaditeľov veľkých stavebných spoločností v prekonanie konkurencie v roku 2013 sa znateľne znížila. Jedným z dôvodov sú chýbajúce veľké zákazky, ktoré sú buď „zaseknuté“ v systéme verejného obstarávania, alebo sa nepripravujú vôbec. U malých a stredných firiem nedošlo takmer k žiadnej zmene.

Sebadôvera stavebných spoločností mierne klesla

Stavebné spoločnosti dostali otázku o očakávanom vývoji svojho trhového podielu, inými slovami, či očakávajú, že sa im v súčasných zložitých podmienkach bude dariť lepšie alebo horšie, ako ich konkurentom. Aktuálne výsledky ukazujú, že v lepšie výkony ako konkurencia a v jej prekonanie v roku 2013 verí necelá polovica riaditeľov stavebných spoločností (42 %, v marci 46 %). Tento podiel je stále veľmi nízky, napríklad v roku 2008, t. j. na vrchole slovenského stavebníctva, bola sebadôvera riaditeľov firiem až na úrovni 100 %.



Firmy sa potýkajú s akútnym nedostatkom zákaziek a tiež zákaziek, pri ktorých zmluvná cena nie vždy pokrýva všetky nevyhnutné náklady na chod stavebnej firmy. Pokiaľ sa tieto nepriaznivé faktory nakumulujú v jednej chvíli, vedie to k insolvenčii alebo dokonca krachu spoločnosti. Predpokladám, že ku krachom firiem tento rok a aj budúci určite dôjde, a to bez ohľadu na veľkosť firmy.

Miroslav Zobaník

Generálny riaditeľ Metrostav SK a.s.

Z hľadiska jednotlivých analyzovaných segmentov bol zaznamenaný pomerne významný pokles sebadôvery v segmente veľkých firiem. Zlepšenie svojho postavenia na trhu očakáva necelá polovica riaditeľov (48 %, v marci 63 %, v novembri 70 %). Taktiež v segmente malých/stredných spoločností došlo k poklesu sebadôvery, ale len nepatrnému (41 %, v marci 42 %, v novembri 34 %).



V súčasnosti ešte stále narastá počet insolventných firiem, buď z dôvodu primárnej alebo sekundárnej insolventnosti, a táto situácia neobchádza žiadne firmy, ako sme to mohli v poslednej dobe sledovať, týka sa veľkých, malých i stredných firiem.

Juraj Hirner

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



Pri nedostatku zákaziek a doslova likvidačných cenách stavebných materiálov a prác, a nekorektne dlhých platobných podmienkach a rastúcej insolventnosti je veľkým úspechom zabezpečenie jednoduchej reprodukcie. S potrebným rozvojom stavebné spoločnosti nemôžu počítať ani v najbližších rokoch. Výsledkom dlhodobého prepadu stavebníctva je nielen výkonnostný útlm a technologická či technická stagnácia, ale vážne ohrozenie existencie domácich stavebných spoločností bez rozdielu, či ide o veľké, stredné či malé spoločnosti.

Anton Barčík

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



Situácia vo firmách len odráža stav stavebníctva ako takého - pretrvávajú problémy so zákazkovou náplnou, využitím kapacít. Mnoho spoločností avizovalo ukončenie činnosti v krátkom horizonte, ak nedojde k zlepšeniu situácie. S tým je spojený aj nárast insolvenčie a celkovej nepriaznivej podnikateľskej klímy. Veľké spoločnosti avizujúce problémy len situáciu zhoršujú v nadväznosti na menších subdodávateľov.

Peter Knap

Managing director, TERRASTROJ spol. s r.o.

Z hľadiska stavebného zamerania opýtaných spoločností sa v porovnaní s minulým výskumom sebadôvera ďalej výrazne znížila v oblasti inžinierskeho staviteľstva - v prekonanie konkurencie verí 34 percent riaditeľov týchto firiem (v marci 56 %, v novembri 59 %). Naopak v prípade pozemného staviteľstva očakávania vzrástli a aktuálne si verí 46 percent firiem (v marci 43 %, v novembri 39 %).

V aktuálnej štúdii sme sa opäť zamerali aj na otázku vývoja trhového podielu v roku 2014. Tento výhľad ukazuje na zlepšenie oproti roku 2013 - v prekonanie konkurencie v roku 2014 verí aktuálne 57 percent riaditeľov (v marci 61 %). Miera neistoty je ale veľká a takmer pätina respondentov zatiaľ nie je schopná na otázku prekonania konkurencie v roku 2014 odpovedať.

Vyhliadky na rok 2014

Podiel firiem očakávajúcich zlepšenie svojej pozície na trhu

	Česká republika (máj 2013)	Slovensko (jún 2013)	Maďarsko (jún 2012)	Poľsko (apríl 2013)
2013	51 %	42 %	51 %	38 %

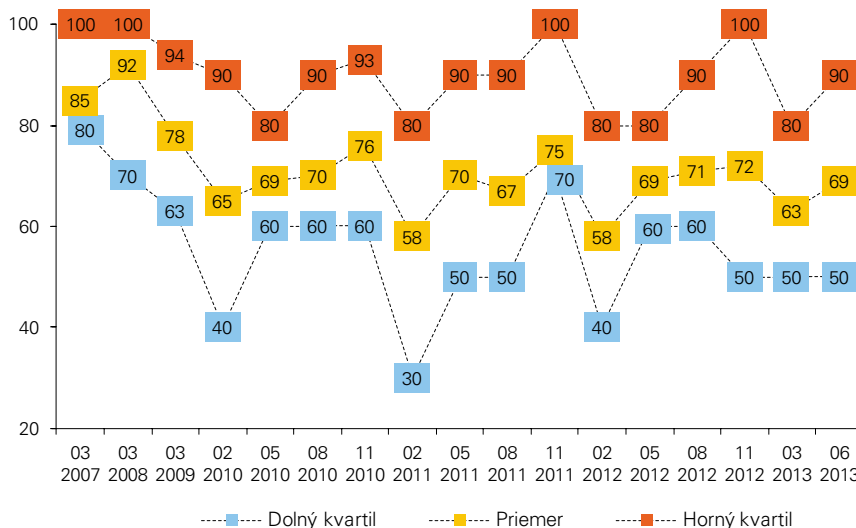
Vytaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s marcovým prieskumom mierne zvýšilo, v medziročnom porovnaní je vyťaženosť kapacít na rovnakej úrovni ako v minulom roku. Zachovanie úrovne vyťaženia je ale na úkor zníženia absolútneho objemu kapacít, t. j. prepúšťania zamestnancov a redukcie mechanizácie.

Vytaženie kapacít stavebných spoločností sa medziročne nezmenilo (v %)

Výsledky aktuálneho výskumu ukazujú, že priemerné vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s marcovým výskumom mierne zvýšilo a aktuálne sa pohybuje na úrovni 69 percent (v marci 63 %, v novembri 72 %). V porovnaní s obdobným obdobím roku 2012 sa vyťaženosť kapacít nezmenila. Zachovanie tohto podielu je však dané znížením veľkosti ponúkaných kapacít, t. j. aj keď poklesol objem zákaziek, kapacity sa tomu prispôbili (niektoré spoločnosti zredukovali počty svojich zamestnancov i mechanizácie, časť firiem ukončila činnosť).

Priemerné využitie celkových kapacít je aktuálne na úrovni 69 percent

Vývoj vyťaženia kapacít (%)



Aj napriek aktuálnemu zlepšeniu vyťaženia je ponuka kapacít na trhu príliš vysoká. Vyššia miera využitia je vo viacerých spoločnostiach držaná len vďaka zákazkám získaným za dampingové ceny. To je v dlhšom horizonte neudržateľné a bude nasledovať odchod časti spoločností z trhu - vyrovnanie ponuky a dopytu.

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

Nárast vyťaženia kapacít bol zaznamenaný vo všetkých sledovaných segmentoch a aktuálne najvyššiu vyťaženosť uvádzajú veľké firmy. Jednou z hlavných príčin je už plný rozjazd stavebnej sezóny. Viac v nasledujúcej tabuľke.

Vytaženie kapacít v jednotlivých segmentoch

Vytaženie kapacít z hľadiska jednotlivých segmentov

	Marec 2013	Jún 2013	Trend
Veľké spoločnosti	74 %	83 %	↑
Stredné/malé firmy	60 %	66 %	↑
Pozemné stavitelstvo	65 %	72 %	↑
Inžinierske stavitelstvo	58 %	61 %	↑

Situácia v krajinách Visegrádskej štvorky

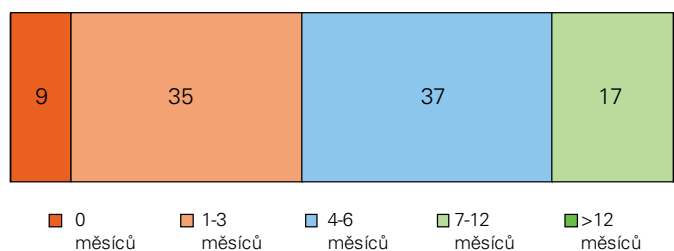
Vytaženosť kapacít

	Česká republika (apríl 2013)	Slovensko (jún 2013)	Maďarsko (jún 2012)	Poľsko (apríl 2013)
Horný kvartil	93 %	90 %	80 %	80 %
Priemer	81 %	69 %	59 %	60 %
Dolný kvartil	70 %	50 %	33 %	40 %

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú firmy zazmluvnené svoje zákazky, klesol na 4,6 mesiaca

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú do budúcnosti stavebné spoločnosti zazmluvnené zákazky, od výskumu realizovaného v marci klesol, spoločnosti majú zazmluvnenú prácu v priemere na 4,6 mesiaca (v marci 5,2 mesiaca, v novembri 4,9 mesiaca). Najlepšie sú ohľadom zazmluvnených zákaziek zabezpečené veľké stavebné spoločnosti, ale v porovnaní s marcom tu došlo k ďalšiemu poklesu zo 7,6 na 6,7 mesiaca. Malé/stredné firmy majú zazmluvnené zákazky v priemere na 4,1 mesiaca (v marci 4,5 mesiaca).

Rozloženie zásoby zákaziek (podiel firiem v %)



Z hľadiska stavebného zamerania sú na tom lepšie firmy z inžinierskeho stavitelstva, ktoré majú uzatvorené zákazky v priemere na 4,9 mesiaca (v marci 6,5 mesiaca, v novembri 6,7 mesiaca). Spoločnosti z pozemného stavitelstva sú na tom o niečo horšie, keď majú zazmluvnenú prácu v priemere na 4,4 mesiaca (v marci 4,8, v novembri 4,4 mesiaca).

Situácia v krajinách Visegrádskej štvorky

Počet mesiacov zazmluvnených zákaziek

	Česká republika (apríl 2013)	Slovensko (jún 2013)	Maďarsko (jún 2012)	Poľsko (apríl 2013)
Horný kvartil	8	6	3	10
Priemer	6,0	4,6	2,7	6,7
Dolný kvartil	3	2	1	2

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

Aktuálne uvádza 47 percent stavebných spoločností, že majú menej zákaziek ako pred rokom (v marci 51 %). Podiel spoločností, ktoré majú zákaziek viac než pred rokom, sa v porovnaní s marcom zvýšil (aktuálne 23 %, v marci 20 %). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzuje necelá tretina firiem (30 %, v marci 29 %).

Ako ukazuje nižšie priložená tabuľka, situácia sa zhoršila v segmente firiem z inžinierskeho staviteľstva, t. j. v ich zásobníkoch práce došlo k úbytku zákaziek oproti minulému roku. V ostatných segmentoch došlo k zlepšeniu.

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

Vývoj v segmentoch

	Marec 2013	Jún 2013	Trend
Veľké spoločnosti	43 %	41 %	↓
Stredné/malé firmy	52 %	47 %	↓
Pozemné staviteľstvo	52 %	42 %	↓
Inžinierske staviteľstvo	46 %	58 %	↑

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

Situácia v krajinách Visegrádskej štvorky

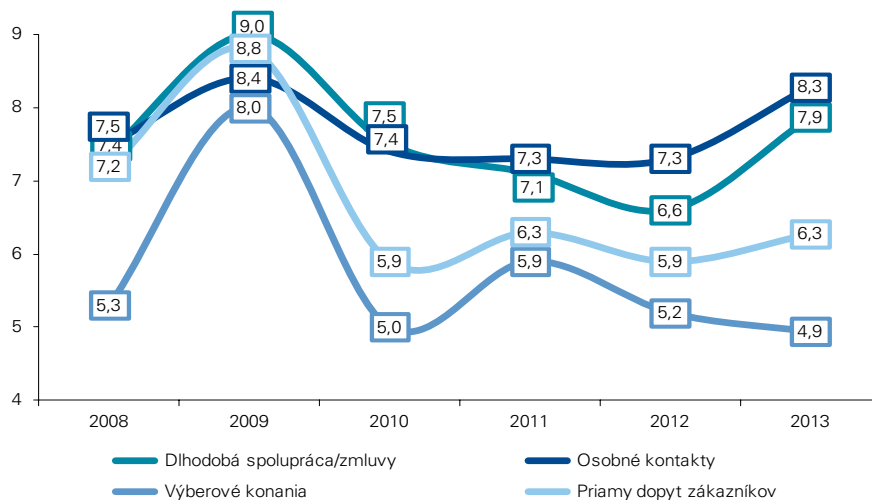
	Česká republika (apríl 2013)	Slovensko (jún 2013)	Maďarsko (jún 2012)	Poľsko (apríl 2013)
Viac	15 %	23 %	9 %	15 %
Rovnako	29 %	30 %	30 %	32 %
Menej	56 %	47 %	61 %	53 %

Za aktuálne najlepšie zdroj informácií o pripravovaných zákazkách a následný najefektívnejší spôsob pre získavanie zákaziek považujú stavebné spoločnosti naprieč celým trhom osobné kontakty. Ich kľúčovou prednosťou je rýchlosť a spoľahlivosť.

Aktuálne najefektívnejší spôsob získavania zákaziek: osobné kontakty

Za najefektívnejší spôsob získavania zákaziek považujú predstavitelia stavebných spoločností stále osobné kontakty (potvrďuje 99 % respondentov, 8,3 bodu z 0-10 max) a s miernym odstupom dlhodobú spoluprácu so zadávateľom/investorom (potvrďuje 96 % respondentov, 7,9 bodu). Význam týchto dvoch spôsobov získavania zákaziek od minulého roka pomerne výrazne narástol. Naopak už druhý rok klesá hodnotenie efektivity výberových konaní a riaditelia spoločností ich naďalej označujú za najmenej užitočný spôsob získavania zákaziek (4,9 bodu). Ako sami riaditelia uvádzajú, v niektorých prípadoch sú výberové konania len „technickou realizáciou“ toho, čo už bolo dohodnuté vopred. Nárast hodnotenia efektivity osobných kontaktov ukazuje i pohľad do jednotlivých segmentov - aj tie segmenty, ktoré skôr uprednostňovali výberové konania (veľké spoločnosti a inžinierske staviteľstvo), z vyššie uvedeného dôvodu zmenili svoje preferencie a nimi využívané spôsoby získavania zákaziek.

Spôsoby získavania zákaziek Hodnotenie efektivity najčastejšie využívaných spôsobov (0-10 max)



Vývoj 2008 - 2013

Skúsenosti a prax veľkých spoločností

Veľké stavebné spoločnosti považujú za najefektívnejší spôsob získavania zákaziek osobné kontakty (ich využívanie potvrdzujú všetci opýtaní v tomto segmente), priemerné hodnotenie dosahuje až 7,5 bodu (pritom v 2012 len 5,0 bodu, na škále 0-10 max). Ide teda o zreteľnú zmenu oproti minulému roku (kedy ešte veľké spoločnosti ako najefektívnejší zdroj zákaziek hodnotili výberové konania).

Skúsenosti a prax malých a stredných firiem

Situácia sa v stredných/malých firmách od minulého roka v oblasti získavania zákaziek naopak nezmenila. Riaditelia týchto firiem sa stále spoliehajú na svoje osobné kontakty, ktoré hodnotia ako najefektívnejší spôsob získavania svojich zákaziek (8,4 bodu). Ich využívanie potvrdzuje 99 % všetkých firiem v tomto segmente. Naopak tendre sú stále hodnotené ako najmenej, a to až podpriemerne, efektívny spôsob (4,5 bodu, 81 % respondentov).

Skúsenosti a prax z pozemného staviteľstva

Keď sa na výsledky spoločností pozrieme podľa stavebného zamerania, označujú riaditelia spoločností z pozemného staviteľstva za najužitočnejšie zdroje svojich zákaziek taktiež osobné kontakty (ich využívanie potvrdzuje 100 % firiem) a hodnotenie efektivity tohto spôsobu vzrástlo zo 7,7 bodu až na 8,7 bodu (na škále 0-10 max). Naopak za najmenej efektívny spôsob označujú riaditelia firiem z pozemného staviteľstva výberové konania (4,5 bodu, pokles zo 4,7 v roku 2012).

Skúsenosti a prax z inžinierskeho staviteľstva

Ani spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva sa v spôsoboch získavania svojich zákaziek nelíšia od svojich kolegov z ostatných segmentov, čo je ale zrejme zmena v ich prístupe k získavaniu zákaziek od minulého roka. Ako najefektívnejší spôsob získavania svojich zákaziek po novom a úplne s prehľadom uvádzajú osobné kontakty (7,3 bodu), pritom ešte pred rokom boli za najefektívnejší zdroj zákaziek považované výberové konania. Naopak priamy dopyt zákazníkov (t. j. situácia, kedy investor sám zavolá a zadá zákazku priamo danej firme) je považovaný za podpriemerne užitočný.

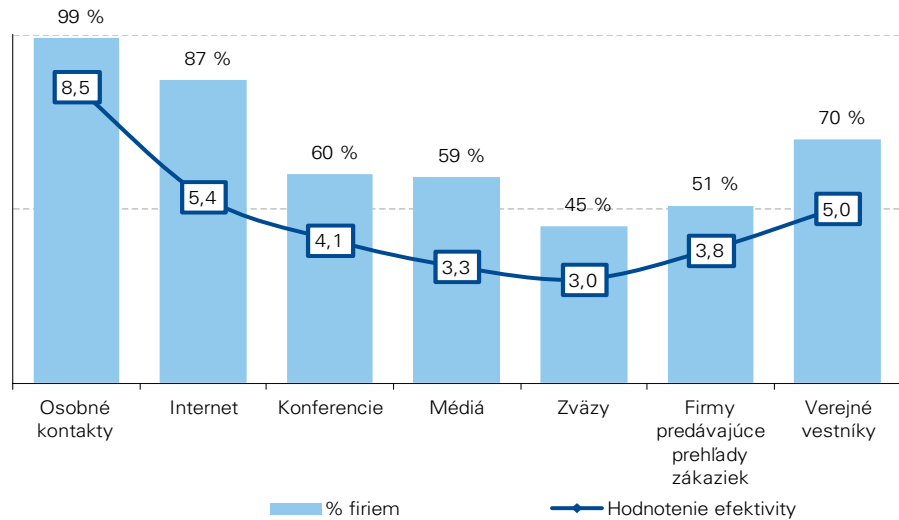
Situácia v Českej republike

Situácia v Českej republike je veľmi podobná. Za najefektívnejší spôsob získavania zákaziek považujú predstavitelia českých stavebných spoločností osobné kontakty. Ich využívanie aktuálne potvrdzuje 97 percent respondentov a priemerné hodnotenie efektivity/užitočnosti tohto spôsobu dosahuje 7,2 bodu. Za najmenej užitočný spôsob získavania zákaziek riaditelia spoločností označujú priamy dopyt zákazníkov. Medzi jednotlivými segmentmi sú však určité rozdiely, na osobné kontakty sa spoliehajú najviac malé/stredné firmy a z hľadiska zamerania spoločnosti z pozemného staviteľstva. Veľké firmy, prípadne inžinierske staviteľstvo, sa spoliehajú v prvom rade na výberové konania.

Zdroje informácií o nových zákazkách

V aktuálnom výskume sme sa predstaviteľov firiem tiež pýtali, aké sú kľúčové zdroje informácií, z ktorých sa dozvedajú o nových zákazkách. Pri hodnotení týchto zdrojov bola opäť využitá škála od 0 bodov pre nedôležitý zdroj až po maximálnych 10 bodov pre kľúčový zdroj informácií o zákazkách. Celkom jednoznačne a vo všetkých segmentoch boli za kľúčový zdroj informácií označené osobné kontakty (potvrdzuje 99 % respondentov, 8,5 bodu), čo len dopĺňa informácie z odstavcov vyššie ohľadne aj následne využívaných spôsobov pre akvizíciu daných zákaziek. Až s výrazným odstupom nasledujú ďalšie zdroje informácií. Skúsenosti a prax firiem v ČR sú rovnaké.

Veľké spoločnosti a firmy z inžinierskeho staviteľstva s miernejším odstupom od osobných kontaktov ešte dopĺňajú aj využívanie verejných vestníkov, avšak ako uvádza časť riaditeľov týchto firiem, problémom je tu veľká časová disproporcia. Akonáhle sa daná informácia objaví vo Vestníku verejných zákaziek, je už zvyčajne „neskoro“. Najefektívnejšie je mať dané informácie už vopred a pomáhať investorovi v príprave jeho zámeru a súčasne čo najviac pripravovaný zámer prispôbiť možnostiam a technológiám svojej spoločnosti. Tým možno získať konkurenčnú výhodu, ponúknuť aj lepšiu cenu, prípadne výhodnejšie podmienky, a vo výberovom konaní o zákazku nad ostatnými uchádzačmi vyhrať. Túto prax potvrdzujú aj stavebné spoločnosti v ČR.

Hodnotenie efektivity najčastejšie využívaných info zdrojov (0-10 max)**Podiel zákaziek, o ktorých firmy vedia pred oficiálnym vyhlásením**

Ako sme už uviedli vyššie, k úspešnému získaniu zákazky treba mať informácie v čo najväčšom predstihu. Riaditelia oslovených firiem potvrdzujú, že v niektorých prípadoch majú informácie o zákazkách ešte pred tým, ako sú vyhlásené oficiálne. V priemere ide o 22 percent objemu všetkých zákaziek, o ktoré sa uchádzajú. Podiel zákaziek, o ktorých spoločnosti vedia ešte pred ich vyhlásením, je najväčší vo veľkých firmách (v priemere 38 %). Naopak ostatné segmenty túto skutočnosť poznajú menej často (približne v pätine prípadov). Pokiaľ firmy vedia o zákazke ešte pred jej vyhlásením, je priemerná doba tohto predstihu 2,4 mesiaca v prípade verejných zákaziek a 2,9 mesiaca u zákaziek privátnych. Najlepšie sú informované opäť veľké firmy (v priemere o 4,3 mesiaca skôr v prípade verejných a 5,4 mesiaca v prípade privátnych zákaziek).



Veľké investičné zákazky sa pripravujú aj niekoľko rokov a pracuje na nich celý tím odborníkov, je preto nemysliteľné, aby takéto zákazky boli do vyhlásenia súťaže utajené. Na druhej strane je aj vhodné, aby verejní obstarávatelia v primeranej miere komunikovali s podnikateľmi, aby vedeli nastaviť technické parametre, podmienky účasti a aj obchodné podmienky zákazky tak, aby z procesu verejného obstarávania dostali tú najvyššiu kvalitu za adekvátnu cenu. Vývoj v technológiách a v stavebných materiáloch napreduje veľmi rýchlo a bez takýchto informácií nie je možné dobre nadefinovať verejnú zákazku. Samozrejme tieto informácie nesmú byť zneužitá, nesmú sa nikoho diskriminovať a ani zvýhodňovať.

Zita Tábořská

Predsedníčka Úradu pre verejné obstarávanie

Situácia v Českej republike

Obdobnú prax potvrdzujú aj riaditelia stavebných spoločností v Českej republike. V priemere majú informácie o pripravovanej zákazke ešte pred jej vyhlásením v 37 percentách zo všetkých zákaziek. Priemerná doba tohto predstihu je 5,2 mesiaca v prípade verejných zákaziek a 4,2 mesiaca u zákaziek privátnych. Podiel zákaziek, o ktorých spoločnosti vedia ešte pred ich vyhlásením, je najväčší vo veľkých firmách (v priemere 65 %) a tiež u spoločností z inžinierskeho staviteľstva (52 %). Naopak malé firmy a spoločnosti z pozemného staviteľstva disponujú týmito informáciami podstatne menej (v 24 %, resp. v 28 %).



Je to dané najmä tým, že veľké zákazky, o ktoré sa veľké spoločnosti uchádzajú, sú spravidla diskutované v dlhšom horizonte dopredu (obzvlášť verejné zákazky, napr. v dopravnej infraštruktúre), a preto aj informácie o tom, že sa takáto zákazka pripravuje, sú dostupné ešte pred oficiálnym vyhlásením výberového konania.

Jiří Vacek

Ředitel, CEEC Research s.r.o.

Dĺžka výberových konaní

V aktuálnom výskume sme sa pýtali na dĺžku výberových konaní. Výberové konania v prípade verejných zákaziek trvajú priemerne 3,2 mesiaca, privátne zákazky sa vysúťažajú v priemere za 1,9 mesiaca. Z tohto priemeru sú vypustené výberové konania, pri ktorých dôjde k odvolaniu niektorých účastníkov, napr. na ÚVO, vzhľadom k tomu, že dĺžka týchto konaní je následne podstatne dlhšia a veľmi individuálna. Z hľadiska jednotlivých segmentov je vidno rozdiely najmä v skúsenostiach veľkých alebo naopak malých/stredných spoločností. V prvom uvedenom segmente, ktorý sa uchádza hlavne o veľké zákazky, ukazuje skúsenosť na podstatne dlhšie výberové konanie, predovšetkým u verejných zákaziek, ktoré v priemere trvajú až sedem mesiacov (opäť ak nedôjde k odvolávaniu).

Situácia v Českej republike

Výberové konania v Českej republike trvajú podľa informácií stavebných spoločností v priemere 3 mesiace v prípade verejných zákaziek, privátne zákazky sa vysúťažajú o mesiac skôr.

Rozdiely medzi výberovými konaniami financovanými z privátnych alebo verejných zdrojov

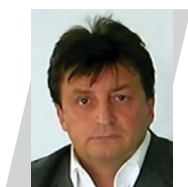
Hlavné rozdiely medzi verejnými a privátnymi výberovými konaniami spočívajú podľa riaditeľov stavebných spoločností v tom, že konania z privátnych zdrojov sú spravidla lepšie pripravené, zahŕňajú v sebe viac výberových kôl, taktiež si v priebehu výberového konania nechajú privátni investori častejšie poradiť, ako lepšie a efektívnejšie danú stavbu realizovať, t. j. zmeniť pôvodný záměr realizácie, pokiaľ to povedie k lepšiemu riešeniu.



Pri privátnych výberových konaniach sú do výberového konania pozývajú len reálni, t.j. kompetentní konkurenti. Privátne výberové konanie je dialóg vo viacerých kolách, kde sa spoločne hľadajú technické riešenia, vyjasňujú prípadne chyby projektu a kde o víťazovi vo výsledku rozhoduje nie len cena, ale aj ponúkané technické riešenia, záručky, predchádzajúce referencie a pod. Mnohé z týchto prístupov by sa dali implementovať aj do verejných výberových konaní, žiaľ, nedeje sa tak.

Pavol Kováčik

Predseda predstavenstva, Inžinierske stavby a.s. Košice



Nedá sa jednoznačne povedať, ktoré výberové konania sú kvalitnejšie zorganizované. V oboch prípadoch sa vyskytujú lepší alebo horší referenti alebo nákupcovia. Tí slabší len formálne skontrolujú splnenie podmienok výberového konania, najmä cenu, bez ohľadu na to, či predložená ponuka nie je nad silu ponúkajúceho, a teda či dodávateľ je schopný realizovať takú zákazku v požadovanej, resp. sľubovanej kvalite. Tí lepší rokujú aj o možnostiach úspor formou zmeny technického riešenia, toto však vo verejnom sektore väčšinou nie je prípustné.

Juraj Hirner

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

S privátnymi investormi sa dá rokovať o technickom riešení, cene, splatnosti... vo verejnom obstarávaní je všetko dané, aj keď sú tam nezmysly.

Igor Filo

Konateľ, Keller špeciálne zakladanie spol. s r.o.

Hoci sa privátny investor usiluje o najnižšiu cenu, pred finálnym rozhodnutím posúdi, či za danú cenu je možné ním požadované dielo realizovať a či je daná firma schopná zákazku realizovať. Pokiaľ uzná, že nie je, nemá problém vybrať aj druhého či ďalšieho v poradí. Naopak verejný investor robí zmeny v zadaní veľmi zriedka. Jedným z dôvodov sú napríklad aj pri projektoch financovaných z EÚ zdrojom obavy, aby o uvedené prostriedky neprišiel. Verejný investor taktiež veľmi často vyberie ponuku s najnižšou cenou, hoci nie je úplne presvedčený, že daná firma je schopná výstavbu zrealizovať za týchto podmienok kvalitatívne (napr. za polovicu očakávanej ceny).



Podľa nás súkromní investori majú jasnejšie pravidlá.

Branislav Lukáč

Konateľ spoločnosti a riaditeľ siete TG, STRABAG s.r.o.



To, čo je na verejných zákazkách mimoriadne negatívne, sú platobné podmienky, ktoré vyžadujú od subdodávateľov poskytnutie obchodného úveru na dobu viac ako 100 dní. Táto prax, že riziko financovania hraničiace s hazardom negatívne dolieha hlavne na menších a stredných subdodávateľov, je jednoducho nemorálna. U privátnych investorov sa viac približuje aj na iné kritériá ako jedine na najnižšiu cenu, napr. vysokú kvalitu, spoľahlivosť dodávateľa a pod. Rovnako platobné podmienky za dodaný stavebný materiál a stavebné práce sú u privátnych investorov spravidla korektnejšie.

Anton Barčík

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



My sa pohybujeme viac vo výberoch súkromných. Tieto sú zväčša profesionálnejšie vedené a orientované na výber kvalitného dodávateľa, avšak so snahou dosiahnuť najlepšiu cenu.

Július Mihálik

Generálny riaditeľ, Doprastav Export & Partner s.r.o.



Privátni investori hľadajú kvalitného dodávateľa. Verejní investori najlacnejšieho.

Milan Mňahončák

Generálny riaditeľ, Chemkostav HSV a.s., Humenné

Požadovaná marža

S riaditeľmi stavebných spoločností sme taktiež diskutovali o otázke, aká je aktuálne požadovaná minimálna marža pri štandardnej zákazke. V priemere sa požadovaná (nie nutne aj finálne realizovaná) marža pohybuje na úrovni 11,0 %, tento priemer je ale výrazne ovplyvnený segmentom malých a stredných spoločností. Požadovaná marža veľkých firiem je výrazne nižšia ako u malých firiem (4,4 % vs. 12,2 %). V ČR je situácia obdobná – požadovaná marža veľkých firiem je výrazne nižšia ako u malých spoločností (v priemere 2,3 % vs. 10,8 %).

Z dôvodu konzistentného prepadu objemu zákaziek na trhu vzrástol od výskumu v minulom roku podiel spoločností, ktoré sú ochotné prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou. Aktuálne ide o tretinu spoločností (35 %, pred rokom 28 %). Je tu však vidno zrejmy rozdiel medzi prístupom veľkých alebo naopak malých/stredných spoločností.



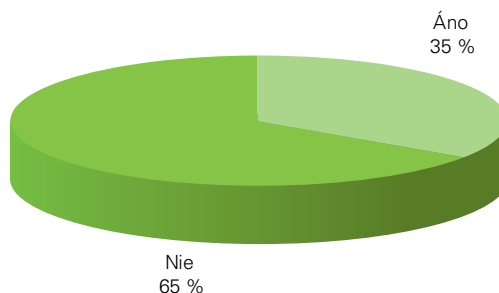
Bohužiaľ sa s tým stretávame veľmi často, niektorí konkurenti si takto zákazky kupujú zo zúfalstva, iní cielene s vopred premyslenými plánmi nezaplatiť dodávateľom alebo vydierať investora. Obstarávatelia/investori nesmú takéto prístupy prehliadať, lebo sa to vo výsledku vždy otočí proti nim.

Pavol Kováčik

Predseda predstavenstva, Inžinierske stavby a.s. Košice

Každá tretia spoločnosť je ochotná pracovať aj za nulovú alebo dokonca zápornú maržu

Ochota akceptovať nulovú alebo zápornú maržu



Nevidíme do cenotvorby ostatných spoločností, avšak realita potvrdzuje, že firmy ktoré zvolili túto stratégiu, majú dnes veľké problémy.

Magdaléna Dobišová

Generálna riaditeľka, Skanska SK a.s.



Myslíme si, že situáciu, keď dodávateľ ponúkne cenu výrazne pod náklady, vieme odhadnúť. Stretávame sa však celkom bežne s javom, keď dodávateľ, ktorý s nami pracuje na viacerých zákazkách, v rámci zachovania svojej pozície v našom subdodávateľskom reťazci poskytne cenu, ktorá pokryje len variabilné náklady, a počíta s vykrytím prípadnej malej straty z inej zákazky.

Juraj Hirner

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



Určite sa stretávame s týmto javom a to pomerne často.

Július Mihálik

Generálny riaditeľ, Doprastav Export & Partner s.r.o.



Áno, je to pomerne často vídaná skutočnosť, s ktorou sa naša spoločnosť nestotožňuje.

Miroslav Zabaník

Generálny riaditeľ Metrostav SK a.s.

Situácia v segmente veľkých spoločností

Aj napriek malému objemu zákaziek na trhu je ale len jedna zo štyroch veľkých spoločností (24 %) ochotná vziať aj zákazku s nulovou alebo dokonca zápornou maržou. Dôvody sú jednak úbytok kapitálových rezerv a tiež dokončenie zákaziek získaných ešte v rokoch rastu sektora s lepšimi maržami, vďaka ktorým si firmy mohli dovoliť v dobe krízy vziať aj zákazku za dampingovú cenu a dotovať ju, len aby udržali vyťaženosť kapacít a prácu pre svojich zamestnancov. V neposlednom rade tiež skúsenosť, kedy viaceré veľké spoločnosti už takúto alebo takéto zákazky vo svojom portfóliu majú a prijatie ďalšej by ohrozilo ich stabilitu (čo sa aj u niektorých práve deje).



Je stále rozširujúcejším, doslova už bežným javom, že uchádzači o zákazku ponúkajú ceny, ktoré sú pod nákladmi nutnými na ich realizáciu. Čo je horšie, že niektoré firmy tieto ceny akceptujú iba preto, že počítajú s tým, že niektoré subdodávky čiastočne či vôbec nezaplátia.

Anton Barčík

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

Žiaľ, s týmto javom sa stretávame stále častejšie. Zatepľovanie bolo jedno z mála odvetví, na ktoré kríza nedoľahla hneď v plnej sile. V tom čase sa mnoho firiem, ktoré sa venovali iným druhom stavebných prác, rozhodlo, že ich ďalšia cesta bude smerovať na trh so zatepľovaním. Keďže stavieb postupne ubúdalo a realizačných firiem je stále viac, trh s realizačnými firmami sa presýtil. Práve z dôvodu silnejšieho konkurenčného prostredia ceny klesajú a veľa firiem zvädza boj o svoju existenciu. Práve tieto firmy siahajú po každej robote, aj keď už zďaleka nedosahujú zisky z minulých rokov.

Michal Fickuliak

Market manager, divízia Weber Saint-Gobain Construction Products, s.r.o.



Je to bežný jav. S podnikníkom to nemá nič spoločné a je to v mnohých prípadoch predlžovanie agónie v akej sa firma nachádza.

Peter Knap

Managing director, TERRASTROJ spol. s r.o.

Situácia v malých a stredných firmách

Naopak zreteľne vzrástol podiel malých a stredných spoločností, ktoré sú ochotné vziať aj zákazku s nulovou alebo zápornou maržou, a to z 27 % v minulom roku na aktuálnych 37 %. Viacero týchto firiem je už úplne bez práce a svoj zánik sa snažia oddialiť práve týmto spôsobom. V kombinácii s problémami s vymáhaním pohľadávok (uhradením súm za svoju prácu od investorov alebo vyšších dodávateľov) to ale iba urýchlilo ich koniec a bohužiaľ prinesie aj problémy celému sektoru (jednako komplikácie pre investora - napríklad nedokončením práce, nebude kde uplatniť záruky, a jednako aj pre subdodávateľov a partnerov - neuhradenie záväzkov svojim dodávateľom, atď.).

V Českej republike je podiel spoločností, ktoré sú ochotné prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou, aktuálne na úrovni 41 % a v porovnaní s minulým výskumom v apríli 2012 ide o výrazný nárast (až o jedenásť percentuálnych bodov).



S nabídkovými cenami konkurence, které jsou pod úrovní nákladů realizace, se setkáváme častěji než s objektivní cenou.

Pavel Pilát

Generální ředitel, Metrostav a.s.



S mimoriadne nízkou cenou se setkáváme přinejmenším u poloviny vypsaných veřejných zakázek. Tento trend ve stavebnictví však může změnit pouze zadavatel. Jen malá část zadavatelů si při vyhodnocení nabídek dokáže definovat bezpečnou cenu a najde odvahu položit uchazeči správné dotazy na mimořádně nízkou cenu.

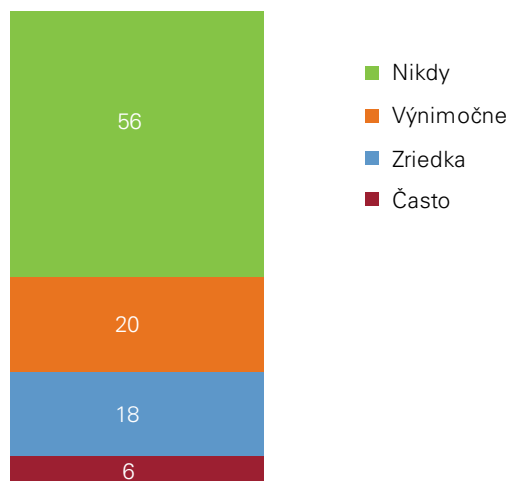
Vlastimil Kaňovský

Předseda představenstva, PROMINECON CZ a.s.

Svoje interné predpisy kvôli získaniu zákazky porušila približne polovica firiem

Podiel spoločností, ktoré porušujú svoje interné predpisy (risk management), aby získali novú zákazku, sa aktuálne pohybuje na úrovni 44 percent. Väčšina z nich tak robí len zriedka alebo výnimočne. K porušovaniu interných predpisov a riskovaniu majú sklony najviac veľké spoločnosti (potvrďuje 71 % respondentov).

Porušovanie risk managementu



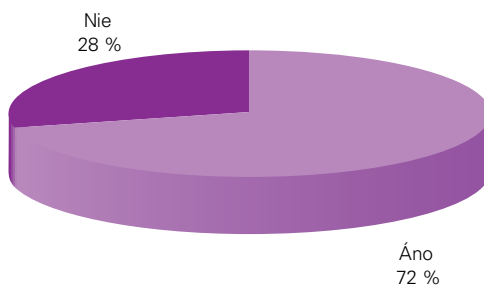
Situácia v Českej republike

V Českej republike porušuje svoje interné predpisy (risk management) 49 % spoločností, to znamená v podstate každá druhá.

Odloženie platieb - úverovanie investora

Viac ako sedem spoločností z desiatich (72 %) je kvôli získaniu zákazky ochotných ponúknuť zákazníkovi aj odloženie platieb (t. j. „úverovanie investora“). V segmentoch neboli zaznamenané výrazné rozdiely, ale prístupnejšie k odloženiu platieb sú skôr firmy z pozemného staviteľstva a veľké firmy. V rade prípadov to aj zákazník vyžaduje.

Ochota ponúknuť zákazníkovi odloženie platieb



Prax pre riešenie faktúr po termíne splatnosti

V Českej republike je ochotných ponúknuť zákazníkovi aj odloženie platieb takmer šesť spoločností z desiatich (59 %). V prípade veľkých firiem by s touto možnosťou súhlasilo dokonca až 83 percent respondentov.

Vzhľadom k aktuálnosti problému sme sa v súčasnom výskume zamerali aj na problematiku faktúr po termíne splatnosti a problémy s insolveniou. Predstavitelia oslovených firiem uvádzajú, že objem prostriedkov po termíne splatnosti je v priemere až 29 percent. Medzi jednotlivými segmentmi nie je vidno výraznejšie rozdiely, len veľké spoločnosti vykazujú nadpriemerný objem peňazí po termíne splatnosti (35 %) - ktoré im investori dlžia, čo im veľmi intenzívne komplikuje situáciu a v rade prípadov spôsobuje aj druhotnú platobnú neschopnosť, t. j. situáciu, kedy veľké firmy odsúvajú úhrady svojim menším subdodávateľom, pretože ani sami nedostali prostriedky od investora.



Stavebný trh sa už aktívne stretáva s platobnou neschopnosťou niektorých stavebných firiem a predpokladáme, že tento jav bude pokračovať, čo môže mať katastrofálne dôsledky pre menších subdodávateľov a dodávateľov stavebných materiálov.

Magdaléna Dobišová

Generálna riaditeľka, Skanska SK a.s.



Insolvenca určite rastie. Je to logické, nakoľko reálny prepád objemu stavebných prác a pokles cien je vyšší ako je stav stavebných kapacít. Nebezpečné je, že insolvenca pôsobí ako rakovina, vykráda systém zvnútra a v mnohých prípadoch prostredníctvom druhotnej platobnej neschopnosti postihuje aj tých zdravých, ktorí problém nespôsobili. Aj v prípade očakávaného mierneho oživenia stavebného trhu bude trvať niekoľko rokov, kým tieto deformácie budú odstránené.

Pavol Kováčik

Predseda predstavenstva, Inžinierske stavby a.s. Košice



Štandardne požadujeme dokladovať financovanie od všetkých investorov pred podpisom zmluvy a preto sa s týmto javom nestretávame výrazne častejšie ako v predošlých rokoch. K štandardným procesom nášho risk managementu patrí preverovanie potenciálnych klientov a taktiež aj sledovanie ich finančnej situácie v priebehu realizácie.

Juraj Hirner

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

Medzi kroky, ktoré spoločnosti podnikajú v prípade faktúr po termíne splatnosti, patrí predovšetkým dohoda s investorom (potvrďuje 89 % respondentov). K tomuto kroku ale firmy pristupujú v priemere až po omeškaní 43 dní. V prípade dlhšieho omeškania riešia faktúry po termíne splatnosti splátkovým kalendárom (potvrďuje 72 % respondentov), prípadne posunú na riešenie právneho oddeleniu (potvrďuje 63 % respondentov). K predaju pohľadávky inkasnej spoločnosti alebo prefinancovaniu pohľadávok spoločnosti pristupujú podstatne menej často (15 %, resp. 21 % respondentov), a to obzvlášť v prípadoch veľkého omeškania rádovo v mesiacoch.



Súkromných investorov sa snažíme selektovať a spolupracujeme len s tými, s ktorými máme len dobré skúsenosti pri plnení finančných záväzkov. U verejných investorov (eurofondy) je častokrát neúmeraná doba splatnosti (90 dní a viac), ktorá je spôsobená zdĺhavým schvaľovacím procesom a veľkou byrokraciou.

Branislav Lukáč

Konateľ spoločnosti a riaditeľ direkcie TG, STRABAG s.r.o.



Problémy s insolventnosťou z našich skúseností jednoznačne narastajú, stavebný sektor je výrazne podfinancovaný. Prejavujú sa zlé ceny, dlhé splatnosti a neochota bánk financovať stavebné spoločnosti. Stavebné spoločnosti tvoria závislý reťazec, takže uvedené sa prejavi na všetkých formátoch firiem z odvetvia.

Július Mibálik

Generálny riaditeľ, Doprastav Export & Partner s.r.o.

Situácia na stavebnom trhu je kritická. Splatnosti zostali 60 až 90 dní, niektorí generálni dodávatelia z veľkých štátnych zákaziek predlžujú aj tieto splatnosti a tým privádzajú svojich poddodávateľov do finančných problémov. Samozrejme otázka znie, či aj oni dostávajú od štátu úhrady včas.

Igor Filo

Konateľ, Keller špeciálne zakladanie spol. s r.o.

Situácia so solventnosťou firiem pôsobiacich na stavebnom trhu nie je dobrá. Naznačujú to aj správy o existenčných finančných problémoch veľkých stavebných firiem, ktorým by nikto v minulosti nepredpovedal podobné smerovanie. Finančné problémy veľkých firiem najviac zasahujú menšie stavebné firmy, a tým rastie aj problém s druhotnou platobnou neschopnosťou. Práve druhotnú platobnú neschopnosť vnímame ako jeden z najväčších problémov.

Michal Fickuliak

*Market manager, divízia Weber
Saint-Gobain Construction Products, s.r.o.*

Situácia v Českej republike

Predstavitelia oslovených firiem v Českej republike uvádzajú, že podiel faktúr po termíne splatnosti sa pohybuje v priemere na úrovni 22 percent a medzi jednotlivými segmentmi neboli zaznamenané výrazné rozdiely. Kroky, ktoré spoločnosti podnikajú v prípade faktúr po termíne splatnosti, sú podobné, ako tie, k akým pristupujú slovenské stavebné firmy.



V súčasnej dobe lze sledovať trend predlžovania splatností faktur za stavebné práce. Investoři využívajú možnosť dlhých splatností a vylepšujú si tým vlastnú finančnú pozíciu pri financovaní projektů. Poskytnutí provozního úvěru od zhotovitele při financování stavby se stává pravidelným požadavkem a u soukromých investorů i podstatným kritériem při výběru stavební firmy.

Radim Martinek

Finanční ředitel, VCES a.s.



Platební morálka u státu a obcí se výrazně zhoršila. Hlavním důvodem jsou legislativní problémy (uznatelnost víceprací, FIDIC, aj.)

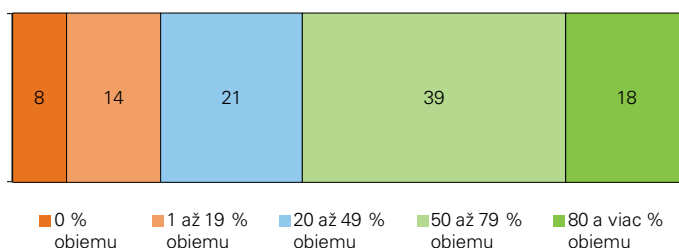
Antonín Daňá

Člen představenstva, Porr a.s.

Vplyv stavebnej spoločnosti na výber materiálu

Rozhodovanie o použití konkrétneho materiálu pri realizácii stavebnej zákazky je v rukách stavebnej firmy približne z necelej polovice (44 %), ostatné rozhodujú obvykle projektant alebo investor. Ovplyníť najväčší objem materiálu majú najmä spoločnosti z pozemného staviteľstva (v priemere 47 % hodnoty), najmenej firmy z inžinierskeho staviteľstva (37 %). Z hľadiska veľkosti nie sú badateľné veľké rozdiely.

Nakoľko sú stavebné spoločnosti schopné ovplyvniť výber použitého stavebného materiálu (% firiem)



Situácia v Českej republike

Podiel materiálu, kde o jeho použití pri realizácii stavebnej zákazky rozhoduje stavebná firma, je v Českej republike (32 %) nižší než na Slovensku. Hlavný rozdiel je predovšetkým v pozemnom staviteľstve (iba 29 %), v inžinierskom staviteľstve sú hodnoty takmer rovnaké (39 %).

Dve z troch stavebných spoločností sa nestretli s požiadavkou na úplatok v minulom roku

S riaditeľmi stavebných spoločností sme taktiež diskutovali o téme úplatkov a korupcie, konkrétne, či sa v minulom roku stretli v priebehu získavania zákazky s požiadavkou na úplatok (či už vo forme priameho alebo nepriameho plnenia). Najnovšie výsledky ukazujú, že dve z troch firiem túto skúsenosť z minulého roka nemajú, približne každá tretia bohužiaľ áno. Celkovo podľa riaditeľov stavebných spoločností ide hlavne o problém v oblasti verejných zákaziek, pri súkromných zákazkách ide o minimálny problém. Viac informácií v nasledujúcom grafe.

Stretla sa vaša spoločnosť v minulom roku pri získavaní zákaziek s požiadavkou na úplatok?



Situácia v Českej republike

Výsledky v Českej republike ukazujú, že traja z piatich riaditeľov stavebných spoločností (60 %) v minulom roku neboli požiadaní o úplatok pri získavaní zákaziek, jeden z piatich požiadavku potvrdil a jeden požiadal o možnosť túto otázku radšej nekomentovať.

Hlavnými problémami verejných zákaziek sú súťaženie na cenu, dlhé lehoty pri rozhodovaní Úradu verejného obstarávania, nízka miera transparentnosti a naopak vysoká miera korupcie. Možnosť získať verejnú zákazku bez úplatku potvrdzujú len štyria z desiatich riaditeľov.

Hlavný problém verejných zákaziek: súťaženie len na cenu

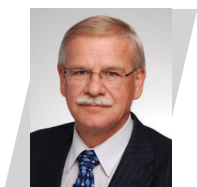
Za najväčší problém verejných zákaziek považujú predstavitelia stavebných spoločností bez ohľadu na veľkosť či zameranie predovšetkým obmedzenie výberových kritérií najmä na cenu. Túto skutočnosť potvrdzuje 93 percent respondentov zo všetkých firiem a priemerné hodnotenie sa pohybuje na úrovni 8,0 bodu (kde 10 bodov znamená najvýznamnejší problém). Na druhom mieste firmy uvádzajú dlhé rozhodovanie ÚVO (potvrdzuje 97 % respondentov, 7,5 bodu) a ďalej nízku transparentnosť a vysokú mieru korupcie (potvrdzuje 98 % respondentov, 7,2 bodu).



Zákon o verejnom obstarávaní už dlhé roky umožňuje vyhodnocovať aj na základe kritéria ekonomicky najvýhodnejšej ponuky. Je to vecou verejného obstarávateľa alebo obstarávateľa, ako nastaví toto kritérium. Je však bežná prax, že sa vyhlasovatelia súťaží orientujú výhradne len na cenu. Ak aj niektorý vyhlasovateľ súťaže použije iné kritérium na hodnotenie ponúk veľakrát nestanoví transparentný spôsob, ako ho bude uplatňovať.

Zita Tábořská

Predsedníčka Úradu pre verejné obstarávanie

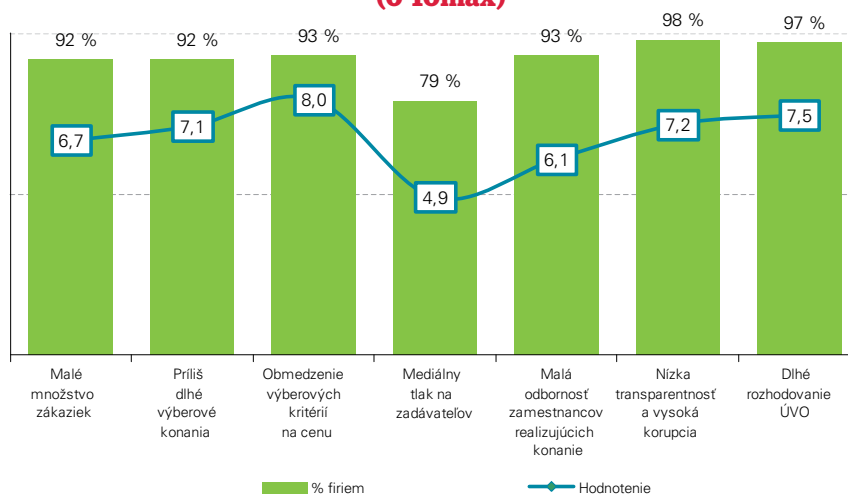


Pri výberových konaniach je cena veľmi dôležitá, ale v spojení s kritériom kvality vykonaných prác. Za optimálne považujem možnosť zapojiť referencie a stabilitu potenciálneho dodávateľa.

Alexander Slafkovský

Primátor Liptovského Mikuláša

Hlavné problémy verejných zákaziek (0-10max)





Zlé vysúťažené ceny sú hlavným problémom.

Július Mibálik

Generálny riaditeľ, Doprastav Export & Partner s.r.o.



Naše skúsenosti z verejného obstarávania pri zásadnom kritériu najnižšej ceny sú zlé. Vždy sa nájde niekto, kto dá v súťaži nízku ponuku, ktorú musíme prijať, ale potom nastáva boj s dodávateľom o udržanie kvality, vysúťažených cien a termínu ukončenia. Preto považujem novelu zákona o VO, ktorá príde do účinnosti od 1.7.2013 za veľmi pozitívnu, pretože sa budeme môcť oprieť aj o iné kritériá.

Igor Choma

Primátor mesta Žilina



Ako veľký problém vnímame zbytočné špekulovanie okolo verejných súťaží, ktoré môže mať za cieľ zvýhodnenie niektorých súťažiacich prostredníctvom nezmyselných súťažných požiadaviek. Som presvedčená, že pre akékoľvek špekulácie v dnešnej dobe nie je miesto a otvorená verejná súťaž je najefektívnejší spôsob, ako reálne pomôcť slovenskému stavebníctvu a zlepšiť čerpanie európskych fondov.

Magdaléna Dobišová

Generálna riaditeľka, Skanska SK a.s.

Skúsenosti veľkých spoločností

Hoci sa na hlavnom probléme v podobe obmedzení výberových kritérií na cenu zhodli všetky segmenty bez rozdielu, v ďalšom poradí je situácia odlišná. Veľké firmy ako ďalší problém vidia dlhé rozhodovanie ÚVO pri námietkach (potvrďuje 100 % respondentov) a hodnotenie je porovnateľné (8,8 bodu). Korupciu nevidia veľké firmy ako zásadný problém, rovnako ani mediálny tlak na zadávateľa.



Problémom je veľmi dlhý čas trvania verejného obstarávania.

Branislav Lukáč

Konateľ spoločnosti a riaditeľ direkcie TG, STRABAG s.r.o.

Skúsenosti malých a stredných firiem

Naopak malé spoločnosti majú korupciu hneď na druhom mieste za cenou ako jediným kritériom. Ďalej uvádzajú malé spoločnosti tiež dlhé rozhodovanie ÚVO. Naopak problém tiež nevidia v mediálnom tlaku na zadávateľa. V segmentoch podľa zamerania neboli zaznamenané zásadné rozdiely.

Situácia v Českej republike

V Českej republike vidia riaditelia stavebných spoločností ako najväčší problém verejných zákaziek taktiež obmedzenie výberových kritérií hlavne na cenu. Túto skutočnosť potvrdzuje 94 percent respondentov zo všetkých segmentov a priemerné hodnotenie sa pohybuje na úrovni 7,8 bodu. Na druhom mieste firmy uvádzajú malé množstvo zákaziek a potom dlhé rozhodovanie Úradu pre ochranu hospodárskej súťaže.



Hlavním problémem je asi samotné množství nově vypisovaných veřejných zakázek. S tím souvisí i druhý problém - cenová úroveň, za kterou jsou mnohdy tyto zakázky soutěženy. To je spíše problém budoucnosti související s kvalitou dodávky nebo schopností zadavatele domoci se svých práv spojených se zárukami. Třetím problémem bohužel i nadále zůstává netransparentnost postupů některých zadavatelů.

Leoš Vrzalík

Člen představenstva, SKANSKA CZ a.s.



Hlavním problémem je zvykaný veřejný prostor, mluví do toho kdejaký samozvaný aktivista, který nemá úplné informace ani potřebnou kvalifikaci. Vzniká dojem, že zadavatel je pouhým nesvéprávným administrátorem, nikoli ze zákona svéprávným a za vše odpovídajícím investorem. Transparentnost... je jistě užitečná věc. Ale její propagátoři, respektive uživatelé s ní taky musí umět kvalifikovaně zacházet a nést za své počínání odpovědnost! Veřejní investoři mají strach, že v „nové“ době a podle nového zákona udělají něco špatně, takže zadávání raději brzdí, respektive nezadávají nic, zejména tehdy, když nemají mnoho peněz (malé obce).

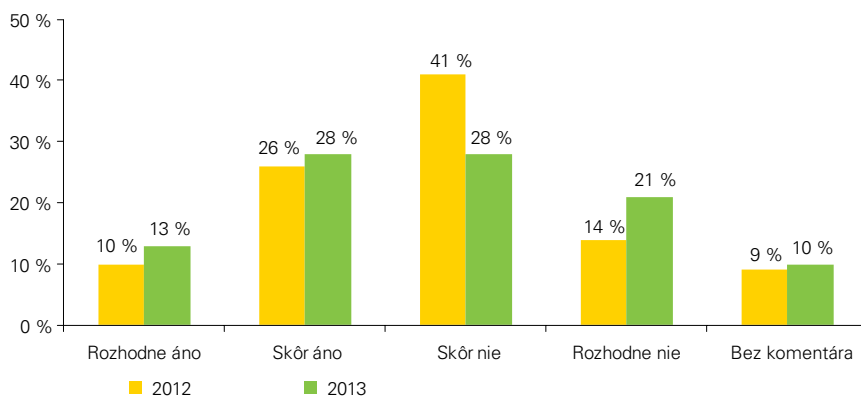
Ondřej Chládek

Ředitel strategie, Chládek a Tintěra, Pardubice a.s.

Menej ako polovica stavebných spoločností uvádza, že je možné získať verejnú zákazku bez poskytnutia úplatku

Na spomenutý problém korupcie verejných výberových konaní sa zamerala naša diskusia s riaditeľmi firiem podrobnejšie. Výsledky ukazujú, že len podľa štyroch z desiatich riaditeľov je možné získať verejnú stavebnú zákazku bez úplatku. Avšak oproti výsledkom z minulého roka tu došlo aspoň k miernemu zlepšeniu - skúsenosť, že je možné získať verejnú stavebnú zákazku bez úplatku, v minulom roku potvrdilo len 36 percent riaditeľov firiem (aktuálne 41 percent). Výsledky ich odpovedí zhrňa nižšie priložený graf.

Je možné získať VEREJNÚ zákazku bez úplatku? (podiel firiem v %)



Situácia v Českej republike

V Českej republike je podiel firiem, podľa ktorých je možné získať stavebnú zákazku bez úplatku, na úrovni 61 percent.

Kontakty



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

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

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

Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu
Url: www.ceec.eu



Považská cementáreň, a.s., Ladce je najstaršia cementáreň na Slovensku, ktorá sa stala realizáciou významných investícií jednou z najmodernejších v stredoeurópskom regióne. Už 120 rokov prinášajú generácie ladeckých cementárov špičkové cementy všetkých pevnostných tried, ktorými zlepšujeme kvalitu života obyvateľov na Slovensku. Komerčný úspech cementov z Ladiec pramení z nadštandardnej úrovne fyzikálno-chemických vlastností ako aj z ústretového plnenia požiadaviek našich spokojných zákazníkov. Používaním progresívnych technológií v oblasti využívania alternatívnych palív chránime životné prostredie a stali sme sa lídrom vo využívaní ekotechnológií v cementárskom priemysle. „pomáhame realizovať Vaše plány“ www.pcla.sk

Považská cementáreň, a.s.

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

www.pcla.sk



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



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

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

Peter Knap

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

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

© CEEC Research