

Lídri stavebných firiem: realisti či „zle informovaní pesimisti“?



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 16.03.2012

O tom, že anketovaní šéfovia stovky stavebných firiem vedia, čo v rámci štruktúrovaného rozhovoru do telefónu povedať, nemôže byť ani pochyb. Sú predsa, teda aspoň by mali byť, profesionáli. Tak v čom to potom väzí, že sa podľa nich stále motajú kdesi v tmavom tuneli bez východu na opačnej strane?

Odvetvie, ktoré klesá konzistentne už tri roky

Či už označíme riaditeľov slovenských stavebných spoločností z väčšej časti za realistov alebo „zle informovaných pesimistov“, rok 2012 má z ich pohľadu ušetriť ďalšiu facku tým, čo ešte nestratili nádej: pokles stavebného trhu bude podľa 78 % z nich nielenže pokračovať, ale dokonca prejde až do 6,9-percentného prepadu! Takýto nelichotivý výsledok totiž rezultoval z výskumu spoločností CEEC Research a KPMG Slovensko, ktorý prezentovali v najnovšej Kvartálnej analýze slovenského stavebníctva 2/2012.

„Obavy riaditeľov slovenských stavebných spoločností ohľadom budúceho vývoja naďalej rastú, kľúčovým momentom pre ďalšie smerovanie celého sektora bude rozhodnutie novej vlády o prípadnej proinvestičnej alebo naopak reštriktívnej fiškálnej politike v tejto oblasti,“ komentuje riaditeľ CEEC Research Jiří Vacek výsledky najväčšieho výskumu potenciálu stavebníctva v krajinách strednej a východnej Európy. Slovenské stavebníctvo podľa neho klesá konzistentne už tri roky.

„Pokles v stavebnom priemysle nás čaká aj v roku 2012. Jeho ďalší rozvoj závisí od viacerých faktorov, medzi ktoré patria či už vývoj situácie okolo európskej dlhovej krízy alebo aj postoj novej slovenskej vlády k investíciám v tomto sektore,“ pridáva svoj zorný uhol Ľuboš Vančo, managing partner KPMG Slovensko - spoločnosti, ktorá je nezávislým členom globálnej siete poskytujúcej služby v oblasti auditu, daní a poradenstva.

Rok 2013 by mohol byť konečne rokom obratu

Najnovšie údaje Štatistického úradu SR vlastne iba potvrdili to, čo spoločnosť CEEC Research predikovala v

kvartálnej analýze publikovanej v máji 2011: že vlani dôjde k poklesu trhu o 1,8 %. Aby však nebolo všetko natreté iba načierno, anketovaní topmanažéri nevyučujú, že dlhodobo oslabovaný a v dôsledku toho prepadajúci sa trh by už v roku 2013 mohol zaznamenať mierny rast.

Vývoja smerujúceho k poklesu tržieb sa tento rok obáva niečo vyše polovice (51 %) domácich stavebných, najmä stredných a malých firiem. Vlastislav Šlajs, generálny riaditeľ jednej z väčších spoločností - Strabag SK priznáva: „Nedá sa jednoznačne určiť, či slovenské stavebníctvo má to najhoršie za sebou. Hoci boli na Slovensku vysúťažené veľké tendre v oblasti dopravných stavieb, ceny sú pre nepredvídateľnú infláciu a ďalší vývoj veľmi napäté.“ Tak ako pri vývoji celého stavebného trhu však stavebníci pripúšťajú, že už v budúcom roku by sa tržby mali otočiť smerom k rastu.

Sebadôvera opatrne stúpa, vyťaženosť prudko padá

Osobitnou a pomerne bolestivou kapitolou kvartálneho prieskumu stavebníkov býva otestovanie stupňa ich sebadôvery vo vzťahu k prekonaniu konkurencie. Prudký prepád tohto ukazovateľa, podľa CEEC Research vyvolaný pádom slovenskej vlády v októbri 2011, sa už „vstrelal“ a naštrbená sebadôvera sa z novembrových iba 36 % opäť približuje k augustovej úrovni 61 %, keď svoje víťazstvo nad konkurenciou aktuálne predpokladá 56 % slovenských stavebných firiem.

A momentálne niet hádam takej, ktorá by sa na vyťaženosť, respektíve nevyťaženosť svojich kapacít - od sebadôvery neviditeľnými nitkami sa odvíjajúci ďalší ukazovateľ úspešnosti - neponosovala. Terajší prepád na 58 % z novembrových 75 % je aj pri zohľadnení aktuálnych mimosezónnych vplyvov pre viaceré stavebné firmy varovnou výstrahou, aby túto veľmi nízku a dlhodobo neudržateľnú hodnotu vyťaženosť tento rok buď zvýšili, alebo zredukovali svoje kapacity, inak im hrozí zánik.

Rozhoduje cena a skúsenosti, nie veľkosť dodávateľa

„Vplyvom citelného nárastu fyzického objemu stavebných prác na infraštruktúrnych projektoch, ale aj očakávaného mierneho rastu v sektore pozemných stavieb, bude využitie stavebných kapacít firiem a živnostníkov stúpať,“ myslí si generálny riaditeľ Doprastavu Dušan Šamudovský. „K rastu fyzického objemu práce teda určite dôjde, ale bez zodpovedajúceho finančného vyjadrenia,“ uvádza vzápätí svoj „optimizmus“ na správnu mieru s tým, že firmy budú robiť za také ceny a pod takými zmluvnými rizikami, že tieto spôsobia veľké problémy nielen im, ale aj ich subdodávateľom.

Pokiaľ ide o samotný výber dodávateľov, skúsenosti veľkých a malých spoločností sa rozchádzajú. Tie veľké považujú za najefektívnejší spôsob výberové konanie, kým malé a stredné firmy sa viac spoliehajú na svoje vlastné dlhodobé kontakty. Cena a skúsenosti dodávateľa - toto sú podľa výskumu ťažiskové kritériá výberu. „Kľúčové sú predovšetkým skúsenosti s predmetom dodávky, referencie z predchádzajúcej spolupráce, cena, termín realizácie, ponuka alternatívnych riešení či akceptácia zmluvných a platobných podmienok,“ identifikuje ďalšie ukazovatele napríklad obchodný riaditeľ Metrostavu SK Miroslav Lapunik.

Výskum CEEC Research a KPMG Slovensko, ktorý používa metódu dvojrozmernej segmentácie vzorky (veľkosť zúčastnených spoločností + ich stavebné zameranie), zároveň preukázal, že najmenej dôležitým kritériom pre výber dodávateľskej firmy je jej veľkosť. Pri vyjednávaní podmienok majú však viacej úspechov veľké stavebné spoločnosti: ceny ich dodávateľov klesli o štvrtinu.

Ilustračné foto - autor

Grafy - CEEC Research

1 - Očakávaný vývoj stavebníctva (pre daný rok)

2 - Očakávaný vývoj tržieb (pre daný rok)

3 - Vývoj vytáženosti kapacit (v %)

4 - Klíčové metody výběru dodávatelů stavebných společností

5 - Klíčové kritéria při výběru dodávatelů stavebných společností

16.03.2012 09:05, SF / Juraj Pokorný