

Štvrtina firiem je stále ochotných akceptovať stratové zákazky

Author: CEEC Research | Published: 24.03.2016

Štvrtina (26 percent) riaditeľov stavebných spoločností potvrdila, že sú v nasledujúcich mesiacoch ochotní prijať neziskovú alebo stratovú zákazku. Ako dôležitú podmienku si pätina firiem v týchto prípadoch kladie nadviazanie alebo udržanie dlhodobej spolupráce. Oveľa menšia časť firiem (6 percent) by bola ochotná prijať stratovú zákazku z dôvodu zachovania súčasného podielu na trhu. Oveľa menej benevolentní sú k prijímaniu stratových zákaziek zástupcovia veľkých stavebných spoločností, z nich by ich bolo ochotných akceptovať iba 15 percent. Vstriednejšie sú naopak menšie stavebné firmy a firmy zaoberajúce sa inžinierskymi stavbami (29, respektíve 30 percent). „Zákazku, o ktorej vopred vieme, že je pre nás stratová, nezazmluvňujeme. Podiel zákaziek s nižšou maržou klesá,“ hovorí Miloš Milanovič, riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.

Zo zákaziek, ktoré slovenské stavebné firmy realizovali v roku 2015, bolo 7 percent stratových. Od tohto priemeru sa odlišujú veľké spoločnosti a spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskymi stavbami, kde sa jednalo o 9, respektíve 8 percent z celkového počtu realizovaných projektov. „Časť našich zákazníkov, ktorými sú hlavne firmy zamerané na jadrové vŕtanie, rezanie a brúsenie stavebných materiálov, realizovala v minulom roku aj stratové zákazky. V rok 2016 už ale stratovú zákazku naplánuje prijať ani jedna z nich,“ hovorí Sales manager Husqvarna Construction Products Branislav Bošiak. „Prostredníctvom efektívneho riadenia rizík, dôsledného risk manažmentu ale i vďaka vlastným materiálnym zdrojom, sme v roku 2015 nemali ani jeden stratový projekt. V tejto stratégii budeme pokračovať,“ komentuje Magdaléna Dobišová, generálna raditeľka, Skanska SK, a. s.

Aktuálne majú spoločnosti vo svojom zásobníku práce odhadom ešte 3 percentá stratových zákaziek. Veľmi malú úlohu v tomto ohľade hrá veľkosť firmy či odbor činnosti. Takmer zhodný údaj predkladajú spoločnosti naprieč celým sektorom. „Dúfam, že rokom 2015 sme dočerpali „zásobník“ nevýnosných zákaziek. V budúcom období sa budeme snažiť takýmto zákazkám vyhnúť. Bude to samozrejme závisieť aj na dostatku príležitostí a serióznom prístupe obstarávateľov pri stanovení PHZ. Investor by si mal uvedomiť, že kvalitný a efektívny projekt pripraví a zrealizuje len vtedy, keď vo verejnom obstarávaní nebude cena rozhodujúcim kritériom. A určite šetrenie na štúdiách, prieskumoch a projektoch sa nevypláca. Snád' to investori už konečne pochopia,“ uzatvára Slavomír Podmanický, generálny riaditeľ, REMING Consult, a. s.

24.03.2016 08:26, CEEC Research