

Studie projekčních společností 2013

Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy



ANALYSES FOR DECISION MAKING



Poděkování

Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte Studii projekčních společností 2013, kterou pro vás připravila společnost CEEC Research. Děkujeme také za podporu generálnímu partnerovi společnosti Deltek, zlatým partnerům – společnostem Benchcom, Copy General, Nemetschek Allplan Česko a Ruukki, a rovněž stříbrným partnerům společnostem Saint Gobain Construction Products, divize Weber, a společnosti Infram.

Tato studie je zpracována na základě údajů získaných ze 100 skutečných interview s klíčovými představiteli vybraných projekčních společností. Zmíněné rozhovory se všemi společnostmi proběhly v červenci a srpnu 2013.

Kromě standardní analýzy odpovědí celého vzorku společností nabízí tento výzkum detailní informace o postojích hlavních segmentů podle dvojrozměrné segmentace. Segmenty rozdělujeme na projekční společnosti zaměřující se především na pozemní a na inženýrské stavitelství. Z pohledu velikosti na velké společnosti a střední/malé firmy.

Díky tomu může tato Studie projekčních společností 2013 poskytnout zcela vyvážené, aktuální a dostatečně podrobné údaje o tomto sektoru české ekonomiky nezbytné pro rozhodování vedoucích představitelů společností podnikajících v dané oblasti.

Poděkovat bychom chtěli jak představitelům firem, kteří nám věnovali svůj čas a poskytli potřebné informace pro zpracování této studie, tak i všem aktivním uživatelům našich studií, kteří nám pravidelně poskytují cenné návrhy, díky nimž jsme schopni lépe a efektivněji uspokojovat Vaše informační potřeby.



Jiří Vacek
Ředitel společnosti
CEEC Research



Petr Šrámek
Ředitel společnosti
Benchcom

Úvodní slovo

Teoretici volného trhu nám říkají, že krize srovnává nadprodukcii se skutečnými potřebami trhu, že prověřuje kvalitu jednotlivých soutěžitelů a nechává přežít jen těm schopnějším, že nutí všechny k restrukturalizaci, úsporám a inovacím. Možná na tom bude i trochu pravdy, ale pět let krize českého stavebnictví a poslední statistiky, které mluví o dvouciferných kvartálních poklesech, o perspektivě poklesu i na příští rok a zhroutilí cen projektových i dodavatelských prací, není již bolestný proces, ale nevládnutá a značně nebezpečná situace hrozící zánikem mnoha odborných týmů a skupin, a nenávratnou ztrátou znalostí a kapacit. Jako nejaktuálnější problém je proto najít vhodné, byť dočasně i regulované, nástroje na spravedlivější stanovování ceny zejména projektových prací a využití projektových soutěží, neboť projekty tvoří fundamentální základ kvality celého procesu výstavby a realizace staveb.

Celý proces výstavby se neobejde bez zásadního přehodnocení legislativního prostředí, kde došlo k neuvěřitelnému rozpadu kompetencí do řady parciálních nezkoordinovaných předpisů, které vyvolávají komplikace procesní, neúměrně časově zatěžují celý proces přípravy a nevytváří ani racionální podmínky pro uplatnění demokratických zásad občanské společnosti. Veřejné zakázky využívají významným podílem evropské zdroje, často nemají stanovený jasný a ekonomicky prověřený program a pořadí potřebnosti (investice jsou často ve vleku lokálních zájmů, bez dlouhodobé odpovědnosti za jejich následné provozování a jsou deformovány v průběhu přípravy a výstavby odlišnými měnicími se politickými zájmy).

Překonání tohoto stavu si vyžádá významnou přestavbu celého systému řízení veřejných stavebních investic v ČR, neobejde se bez vytvoření samostatného, plně personálně, kompetentně a odborně vybaveného ministerstva a jeho dlouhodobého působení na nápravě dnešního neutěšeného stavu.

SIA ČR Rada výstavby, sdružení nevládních organizací, o takovéto sdružení nevládních organizací o takovéto uspořádání usiluje již více jak pět let a nabízí znovu své multiprofesní složení odborníků ze všech fází procesu výstavby jako krystalizační jádro takovýchto snah.

Jan Fibiger
prezident,
SIA Rada výstavby



Často mi píše kolegové proč Komora nečiní a netrestá autorizované osoby za nízké cenové nabídky, vždyť je to proti etickému řádu. Odpovídám průběžně, Komora nemůže trestat za obchodní vztah dvou partnerů. Ten musí být dobrovolný a uzavřený s plným vědomím možných následků. Přesto mne nenechává v klidu stav, který vznikl na českém trhu ať již projektových prací, nebo stavebních dodávek. Víte, že se objevil termín bezpečné ceny a celkem se dostal do podvědomí i politické garnitury. Ale to by tady nesměla být instituce jako je UOHS, která údajně dohlíží na volnost trhu. Připadá mi obzvláště pikantní, když úředník placený z práce produktivního obyvatelstva napíše, že ..nepřípustné je se vyjadřovat (má na mysli komory) k poměru ceny za služby (projekty) a celkové ceny stavební zakázky, resp. odvozovat od ceny stavebního díla...podnikatelé nic nebrání v tom, aby si účtoval i cenu nákladů zcela nepokryvajících, případně od odměny ustoupil vůbec. Tečka, konec.

Tak takový je pohled na práci vysoce kvalifikovanou, které předchází mnoho let studia, dalšího vzdělávání, potřeby pracovat s nejmodernější technikou podepřenou často aktualizovaným programovým vybavením projekčních kanceláří. Stát předepisuje povinné pensum obsahu dokumentace zákonem, stavby jsou napadány pro nedostatečné posouzení vlivů na okolí (viz rozšíření letiště VH Praha, dálnice D3 v Posázaví). To vše ale za plné zodpovědnosti projektanta. Takže když investor šetří na průzkumech, což se projeví následně v dodatečných vícepracích, dá si klidně do smlouvy, že škodu bude hradit projektant. Víím, takovou smlouvu nemá podepisovat, ale dnes, kdy je tak málo zakázek, těžko se odolává tlaku

udržet kancelář v chodu. Nikdo z politiků a úředníků nevnímá, že vybavit kancelář, vychovat kvalitní tým něco stojí a trvá. Zničit se to dokáže hned.

Nemyslím si, že je málo finančních prostředků v České republice na investice. Jsou ale mnohdy rozhazovány nekvalitními politickými rozhodnutími. Jsou budovány stavby, na které následně nejsou prostředky potřebné k údržbě a provozu. Jenom proto, že nějaký politik se chce zalíbit voličům. Za chvíli nás to čeká zase. Proč byla zrušena státní expertiza? My starší pamatujeme, jak jsme museli zdůvodňovat navržené řešení.

Mám k dispozici jenom půl strany, obávám se, že bych musel popsat mnoho stran, abych vyjádřil celkový marasmus v investiční výstavbě.

Pavel Křeček
předseda České
komory autorizovaných
inženýrů a techniků
činných ve výstavbě



Jak vidí situaci předseda České asociace konzultačních inženýrů?

Prostředí

Za období posledních 5 let se obchodní a legislativní prostředí pro konzultanty spíše zhoršilo. Ve věci uznání hodnoty naší práce ve smyslu společenského přínosu a finančního ocenění se nestalo téměř nic. Práce výrazně ubylo, ceny se propadly pod úroveň smysluplnosti a stát u veřejných zakázek pouze nečinně asistoval a ani se nesnažil vyznačit cestu pro udržitelné podnikání v našem sektoru intelektuálních služeb. Nejnižší, a přitom obvykle dumpingová cena, se stala diktátem. Vytratil se zdravý přístup k čerpání zdrojů daňových poplatníků, rozhodování o strategických krocích probíhalo chaoticky, anebo vůbec ne.

Firmy

Jsou, po dlouhém období nedostatku práce a zmatků v legislativě, personálně a finančně vyčerpané. Nezbyvá již zásadní prostor pro snižování nákladů a optimalizaci procesů, snad kromě inovací, které ale vyžadují harmonické prostředí pro jejich generování a implementaci. V prostředí boje o přežití není na inovace dostatečný prostor. Pro blíže neurčenou množinu firem pak zbývá jediná možnost, a to cesta k řízenému či neřízenému úpadku, který sice nemusí vždy znamenat konec podnikání, ale firmu strukturálně poznamená.

Východiska

Vždy je místo na naději a místo pro nápravu nedobrého stavu ...

- Pokračovat v úsilí o uznání našich služeb společností, a to včetně adekvátního ocenění s ohledem na skutečnost, že výsledky naší práce obvykle významným způsobem ovlivňují nejen finanční náročnost, ale i užitné a estetické vlastnosti díla.
- Zajistit pravidelný a dlouhodobý dialog s tvůrci zákonů a vyhlášek. Společnost, která se zdráhá vytvořit si vlastní kulturu s prvky čestnosti a spolehlivosti, si musí pomáhat zákony a vyhláškami. Pokud se nenajde legislativně závazný rámec pro oceňování intelektuálních služeb či dodávek s definovanými hranicemi společenské přijatelnosti, bude pokračovat současný trend znehodnocování intelektuálních hodnot a cen. Zde bude nutné postupovat organizovaně a koordinovaně, nejlépe pod hlavičkou již vybudované struktury, jakou je např. SIA ČR- Rada výstavby. Hlas jednotlivých komor či profesních sdružení není dostatečně silný pro současnou politickou kulturní úroveň.
- Pokračovat v modernizaci a zeštíhlování firem, zvyšovat jejich personální a technologickou úroveň tak, aby se firmy mohly v daleko větší míře zapojit do dělby na mezinárodních trzích, a to především v zemích, kde jsme tradičními dodavateli (Rusko, Polsko, Německo apod.).

- Export je jedním z opatření k zajištění hospodářské stability subjektů. Platí, že lépe se přežívá větším společností, které umí část svých služeb umístit do zahraničí.
- Na úrovni jednotlivců využívat příležitosti pro ochranu našich zájmů a podnikání.



Martin Zušník
předseda České Asociace
Konzultačních Inženýrů

Sladkokyselé, solené či kvašené okurky na nás koukají koncem léta ze sklenic a mně připomínají pocity, které jako vedoucí projektového ateliéru v současné době střídavě zažívám. Sladké naděje, že už začínáme mít práci, hořká zklamání z neúspěšných nabídek, roztrpčení z prostředí, ve kterém celý obor je. A k tomu zděšení z některých současných vyjádření zástupců státní správy. Letošní léto není okurkovou sezónou, jsou jen ty okurkové pocity, které se mi střídají čím dál větší rychlostí.

Máme už nejhorší za sebou? Je trvalý dlouhodobý pokles to nejhorší, co nás potkává? Nebo je pokles jen důsledkem něčeho horšího? Není to výsledek dlouhodobých systematických chyb, které jsou okolo nás, na kterých se možná i podílíme třeba svou pasivní rezistencí? Je v krizi jen stavebnictví, nebo je krize všeho a všude, kam se podíváme? Co je hlavní problém projektových kanceláří? Nízké ceny? Nedostatek práce? Nadbytek zbytečných požadavků? Nedostatek kvality? Nadbytek kapacit?

Jak může projektant podle pana ministra záměrně ovlivňovat, rozuměj zvyšovat cenu projektových prací, když sám investor při přípravě své stavby obvykle neohlídá míru požadavků vyplývajících z nadměrných a leckdy protichůdných zákonů, vyhlášek, norem, stanovisek dotyčných orgánů, správců sítí a všech iniciativ? Abych byl spravedlivý, zde je řeč zejména o veřejném investování.

Proč se ještě někdo z projektantů ptá, jak může investor očekávat kvalitu, pokud vysoký státní úředník prohlásí, že projektanti mohou svou práci se vší zodpovědností dělat zdarma? Jak má být zajištěna dostatečná kvalita a zodpovědnost, když jí téměř nikdo vlastně nepožaduje, neoceňuje, pouze ze spekulativních důvodů kvalitu případně dodatečně reklamuje?

Jak nemá být nadbytek kapacit, když se mimo jiné v posledních desetiletích výrazně nevyšší objem stavebních a projektových prací, když se ale současně zvýšila produktivita práce a přitom školství vychovává stále více architektů, inženýrů a techniků?

Co bude spouštěcím mechanismem redukce kapacit projektových prací? Nevím. Nevěřím ale, že by se nějaký takový mechanismus najednou objevil. Ani v jiných oborech není totiž práce nadbytek. Ale pokud se zásadně nezmění rámec a obraz naší krásné profese, nastane jednoho dne doba, kdy všechny okolnosti souhrnně nazvané „neviditelná ruka trhu“ přesvědčí naše potomky, že studovat tuhle náročnou profesi a pak dělat tuhle zodpovědnou práci, vlastně nemá smysl.

Snaha všech spolků sdružených v SIA by podle mne měla směřovat zejména k nalezení nebo ustanovení jednoho stabilního partnera ve státní správě, který by měl celý obor v gesci. Absolutní roztrpčenost správy stavebnictví mi poněkud připomíná heslo „rozděl a panuj“. Jen není úplně jasné, kdo, a zda vůbec někdo, panuje. Spíš se mi zdá, že trpí všichni.



Pavel Štěpán
prezident Českého svazu
stavebních inženýrů

Partneři

CEEC Research děkuje všem partnerům, bez nichž by nebylo možné Studii projekčních společností 2013 zpracovat a bezplatně poskytovat všem zájemcům.

Generální partner

Deltek Know more.
Do more.™

Zlatí partneři

 **benchcom**

COPY GENERAL®

 **NEMETSCHek**
Allplan

RUUKKI
Energy Panel®

Stříbrní partneři

 **weber**
SAINT-GOBAIN

 **INFRAM**

Výhradní stavební partner

Výhradní partner pro oblast projektových prací

 **enteria**
český stavební holding

 **Arch.**
DESIGN

Bronzoví partneři

 **URS**

 **ISOVER**
SAINT-GOBAIN

 **ISOTRA**®

 **CARMOUSE**

 **DYWIDAG**
PREFA a.s.

 **HORMEN**

 **mm**
cité **1**

Shrnutí

- Rok 2013 bude podle ředitelů projektových společností dalším rokem poklesu výkonu sektoru. Větší pokles očekávají zejména malé společnosti a firmy realizující projekty pro pozemní stavitelství. Ke stabilizaci by ale mohlo dojít již v příštím roce.
- Vzhledem k očekávanému poklesu výkonu sektoru i objemu práce predikují ředitelé firem i snížení svých tržeb. Mezi velkými a středními/malými firmami jsou však vidět znatelné rozdíly. Tržby velkých firem by již klesat nemusely. V roce 2014 lze očekávat stabilizaci vývoje tržeb.
- Sebedůvěra ředitelů firem v překonání konkurence v roce 2013 je nízká. Většina věří spíše v zachování současných tržních pozic. Výhled na rok 2014 ukazuje na mírné zlepšení.
- Vytížení kapacit je aktuálně na úrovni 84 %, jedná se o výsledek předchozích optimalizací a zefektivňování uvnitř firem. Tyto aktivity se také projeví na změnách struktury zaměstnanců, až 87 procent zaměstnanců firem se zabývá přímou službou pro klienta (další meziroční zlepšení).
- Přesto téměř tři čtvrtiny ředitelů očekávají další redukci počtu firem na trhu, mělo by se jednat o 10 procent firem. Menší objem zakázek než před 12 měsíci potvrzuje totiž třetina společností. Největší podíl těchto firem je v segmentu malých firem a společností z pozemního stavitelství.
- Většina (78 %) ředitelů firem potvrzuje, že pokud porovnájí cenu obdobného projektu, který realizovali v roce 2008 (před krizí) a nyní, došlo zde ke znatelnému propadu realizační ceny. Tento propad byl v průměru až o 27 %.
- Transparentnost výběrových řízení hodnotí společnosti jako mírně nadprůměrnou, jedná se o mírné zlepšení oproti předchozímu roku. Korupci rovněž většina firem nevidí jako problém, 83 % ředitelů uvádí, že v minulém roce nebyli požádáni o úplatek.
- Za aktuálně nejefektivnější zdroj informací o nových zakázkách i následný způsob pro jejich získání považují ředitelé projekčních společností osobní kontakty. Ceny i marže zakázek se znatelně snížily, aktuálně je téměř každá druhá společnost ochotna přijmout i zakázku s nulovou nebo zápornou marží. Polovina firem porušuje své interní předpisy, aby zakázku získala.
- Projekční firmy mají možnost rozhodnout o přibližně polovině objemu materiálů použitých při následné výstavbě. Dvě třetiny firem jejichž práci se to týká, již zahrnují do navrhovaných projektů požadavky na lepší energetickou hospodárnost a většina firem považuje tento trend za pozitivní.
- Hlavními faktory, které omezují projekční firmy, jsou byrokracie/chování státu, nedostatečná poptávka a na tu navázaná velice tvrdá, někdy až nekalá konkurence. Firmy rovněž bojují s nedostatkem financí.
- Klíčovou prioritou na dalších 12 měsíců je pro projekční společnosti zlepšení jejich projektového managementu a plánování. Významná část společností bude také intenzivně hledat strategického partnera, který by do jejich firmy vstoupil a zajistil financování.

Rok 2013 bude podle ředitelů projektových společností dalším rokem poklesu výkonu sektoru. Větší pokles očekávají zejména malé společnosti a firmy realizující projekty pro pozemní stavitelství. Ke stabilizaci by ale mohlo dojít již v příštím roce.

Sektor projektových prací prochází krizovým obdobím

Predikce ředitelů firem ukazují, že v roce 2013 dojde k dalšímu poklesu, a to o 6,1 procenta

České stavebnictví prochází velice intenzivní krizí, a ta dopadla i na sektor projektových prací. Firmám chybí zakázky, a to jak ze soukromého, tak i veřejného sektoru. Veřejný sektor navíc nově zaznamenává problémy s realizací některých výběrových řízení, a dochází tak ke zpoždování zadávání zakázek k realizaci. Také došlo k porušení dříve nastavené segmentace trhu, tedy k intenzivnímu nárůstu konkurence u naprosté většiny zakázek, což způsobilo propad realizačních cen, které, v některých případech, jsou již pod hranicí nákladů nutných k samotné realizaci projektových prací.

Co bude následovat a jaký další vývoj můžeme očekávat? Jak ukazují výsledky nejnovějšího výzkumu, který pravidelně realizuje analytická společnost CEEC Research s řediteli projekčních společností, zlepšení v roce 2013 představitelé firem neočekávají. Pokles výkonu sektoru v tomto roce predikuje nadpoloviční většina společností (62 procent). Celkový průměr odpovědí všech ředitelů ukazuje pro rok 2013 na pokles o další 6,1 %. Pokud se ale na tuto oblast podíváme z hlediska velikosti společností, nebo i podle typu projektového zaměření, jsou v daných predikcích vidět určité rozdíly.



Bohužel nejhorší máme patrně ještě před sebou. Veřejný sektor je poněkud rozpačitý (objem klesá, tendry se protahují) a soukromý sektor je velmi opatrný a svým objemem výpadek veřejných zakázek není schopen doplnit. Rozjednané zakázky se protahují (váhání investorů, odvolávání, znovu zadávání, oddalování vyhlášení ...). Vzhledem k politické situaci se budou nové veřejné zakázky zahajovat po volbách, až se nová vláda zformuje a zorientuje se – tedy další oddálení.

Radoslav Kobza
generální ředitel, Arch. Design Group



Domnívám se, že pokles ještě neskončil, a to ani navzdory náznaku pomalého obrátu.

Lubomír Procházka
generální ředitel, GEOtest, a.s.

Pro rok 2013 očekává pokles sektoru necelá polovina velkých společností (43 %, stejný podíl očekává růst 43 %, 14 % firem nedokáže vývoj v tomto roce aktuálně predikovat). Část firem očekává, že některé větší projekty by mohly být zahájeny ještě v tomto roce, což by pád objemů přibrzdilo. Vážený průměr očekávání velkých firem ukazuje, že sektor projektových prací by v tomto roce mohl klesat pouze mírně, a to o 1,8 procenta.



Rád bych věřil tomu, že náš sektor má již to nejhorší za sebou. Tento lehký optimismus pramení z některých obchodních úspěchů naší společnosti v posledních měsících. Nicméně odpověď na otázku, zda už se skutečně odrážíme ode dna, nám poskytne až budoucnost. Globálně je velmi obtížné tento vývoj predikovat.

Petr Šcurkevič
ředitel divize Projekce pozemních staveb, K4 a.s.



K oživení sektoru by mohlo dojít, kdyby se podařilo zadat k realizaci zatím odkládané veřejné zakázky. Ty by pomohly zejména firmám připravujícím projekty pro inženýrské stavitelství. Pozemní stavitelství čeká především na návrat poptávky ze strany privátních investorů. Avšak i tak ještě nebude vyhráno, sektor se totiž bude muset vypořádat s problémy, které sebou krize přinesla. Jmenovitě třeba nízkou (někdy i dumpingovou) úrovní cen, na kterou si investoři zvykli a budou se jí jen neradí vzdávat.

Jiří Vacek

ředitel, CEEC Research s.r.o.



Dle jistého oživení zájmu investorů o projekční práce se zdá, že to nejhorší máme již za sebou a poměrně dlouhé období stagnace stavebního a projekčního sektoru se blíží ke svému konci. Na druhou stranu jsem přesvědčen, že konjunktura, která zde byla zhruba do roku 2008, se v dohledné době nebude opakovat.

Josef Panna

předseda, Česká komora architektů



Z našich zkušeností a z interview s řediteli firem vidíme, že v současné situaci se výrazně lépe daří firmám, kterým se podařilo alespoň část svých kapacit uplatnit v zahraničí. S tím je spojena poptávka po informačním systému, který umožňuje efektivně řídit podnikání firmy v různých geografických oblastech. Firmy opouštějí své in-house vyvinuté systémy, které již toto a mnohé další ani za cenu dalších interních nákladů nejsou schopny zajistit.

Petr Šrámek

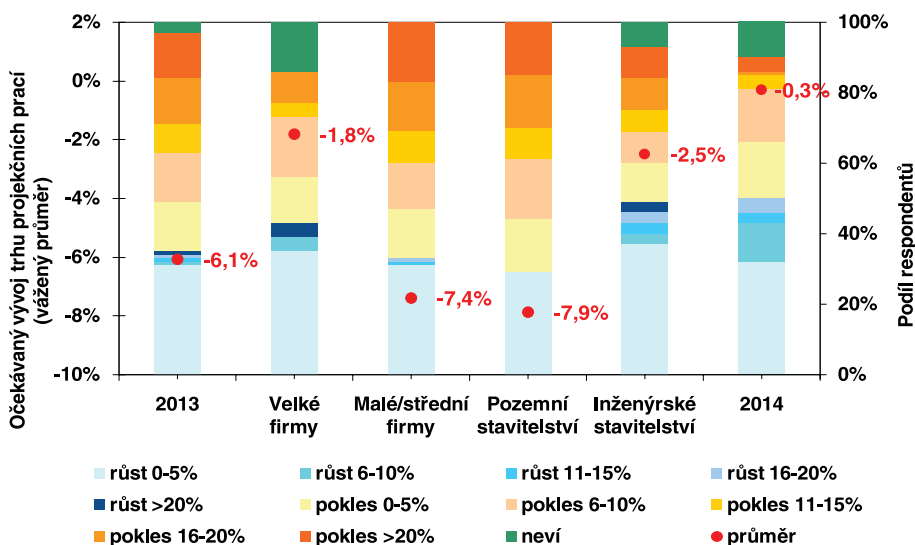
CEO, Benchcom s.r.o.

Výraznější pokles objemu očekávají zejména ředitelé středních a malých firem

Segment středních/malých projekčních firem je naopak podstatně pesimističtější. Představitelé těchto firem očekávají snížení výkonu až o 7,4 procenta. Rovněž podíl firem očekávajících snížení výkonu je vyšší, a to až dvouřetinový (67 %).

Očekávaný vývoj projekčních prací

Očekávaný vývoj projekčních prací (2013-2014)





Nic prozatím nenasvědčuje, že by se situace sektoru projektových prací začala skutečně zlepšovat. Příčiny tohoto stavu jsou systémové. Slovní proklamace vyjadřující nutnost změny stávajícího stavu nejsou následovány činy.

Václav Hořejší

předseda představenstva, ARCADIS CZ a.s.



Vzhledem k právnímu prostředí, ve kterém se odvíjí povolovací proces staveb, neschopnosti státního sektoru díky novele ZVZ zadat PD nezřídka v době kratší než 1 rok od předběžného oznámení po podpis smlouvy (v případech odvolání k ÚOHS ještě delším), zneužívání chyb pro blokaci projektů, novým nátlakům EU na ještě komplikovanější proces EIA, investičním možnostem státu a soukromého sektoru v následujících letech, mě přílišným optimismem nenaplňují.

Pavel Havlíček

generální ředitel, SUDOP GROUP a.s.



Objem práce projektových prací je přímo úměrný ochotě investorů v daném sektoru utrácet své peníze. A to jak velkých investorů, včetně státu, tak investorů drobnějších. My se pohybujeme především v sektoru energetiky a v této oblasti situace vůbec není jednoduchá. Liberalizovaný trh s elektřinou v podstatě vymizel a byl nahrazen trhem, velmi závislým na dotacích. Pokud se má investor rozhodnout, zda se pustit do velkého investičního energetického projektu a návratnost investice je závislá na dotačních titulech, požaduje zcela přirozeně dlouhodobou stabilitu dotačního prostředí. A to je kámen úrazu, neboť predikce vývoje dotací je prakticky nemožná. Tam, kde existuje nejisté budoucí prostředí, se přirozeně příliš neinvestuje a tedy není ani poptávka po projektových pracích. V projekci pro energetiku nás čeká tedy cesta od trhu dlouhodobého k trhu krátkodobému, přičemž celkový objem zakázek zatím bude zřejmě klesat. V jiných sektorech může být situace odlišná, nicméně pravidlo ochoty investovat pouze při jisté návratnosti projektu se bude promítat všude.

Tomáš Žák

ředitel divize 2500 Energoprojekt, ÚJV Řež, a. s.

Největší obavy vzbuzuje rok 2013 u firem z pozemního stavitelství

Ředitelé společností pracujících na projektech pro pozemní stavitelství jsou aktuálně pesimističtější než jejich kolegové realizující projekty pro inženýrské stavitelství. První zmíněný segment očekává, že by v letošním roce mělo dojít k poklesu v průměru o 7,9 procenta a pokles očekávají více než dvě třetiny společností v tomto segmentu (71 procent). Naopak společnosti zabývající se přípravou projektů pro inženýrské stavitelství predikují menší pokles, který by měl dosáhnout 2,5 procenta.



Další významný pokles si už stěží lze představit, nicméně případný růst je v našem segmentu trhu zcela závislý na státní politice v oblasti dopravní infrastruktury a obecně na proinvestiční politice a podpoře růstu ekonomiky země. Bohužel, nejhorší za sebou asi ještě nemáme.

Michal Babič

technický ředitel, IKP Consulting Engineers, s.r.o.



Nevidím zatím žádný zásadní impuls ke změně stavu v oblasti projektové přípravy. Rozhodně tím není jednorázové a krátkodobé „nalití“ finančních prostředků, jak se děje v oblasti dopravy. Naše konzultační služby jsou primárně navázány na dlouhodobé strategie rozvoje a zkvalitňování infrastruktury, jejichž role byla v poslední době rozvalena a trvale se podceňuje nezbytnost dlouhodobě systematicky projektové přípravy u velkých infrastrukturních projektů. Nejhorší za sebou nemáme, je totiž rozpracováno velice málo nových projektů v úrovni studií proveditelnosti či dokumentací pro územní řízení. Dostali jsme se na konec projektového cyklu (realizační dokumentace) a o práce na jeho počátku není zájem.

Miroslav Kos

předseda představenstva a generální ředitel, Sweco Hydroprojekt a.s.



Průmyslový sektor, ve kterém se majoritně pohybuje (koksárenství) HUTNÍ PROJEKT Frýdek-Místek, a.s. realizuje v posledních letech ekologická opatření místo klasických oprav, údržby a výstavby nových provozů, takže pokles projektových prací určitě nastal, ale není dramatický. Nicméně v sektoru pozemních staveb odhadujeme, že současný stav ještě bude minimálně rok pokračovat.

Marcel Jenčo

výrobní náměstek, HUTNÍ PROJEKT Frýdek-Místek a.s.

Výhled na rok 2014

Výhled na rok 2014 ukazuje, že příští rok by mohl být rokem první stabilizace sektoru. Ředitelé firem predikují, že pokles by již měl být jen velmi mírný. Průměr všech odpovědí vykazuje snížení výkonu sektoru o 0,3 procenta (oproti roku 2013).

Pohled na jednotlivé segmenty opět ukazuje na větší optimismus v segmentu projektů zaměřených na inženýrské stavitelství a ve velkých firmách (očekávan růst o 2,6 resp. 1,9 %), naopak zástupci společností zabývajících se projekty z oblasti pozemního stavitelství a menší firmy predikují snížení (o 1,7 resp. 0,8 %).



Projektové práce mají velkou setrvačnost ve smyslu reakce na situaci ve společnosti. Jestliže jsem zaznamenal ve stavebnictví v posledních letech útlum, pakliže je signalizované zastavení tohoto útlumu, v rámci této setrvačnosti to bude u projektů asi znamenat dále ještě pokles. Investování do architektonicky založených projektů znamená dbát také, a to zejména, na dlouhodobější efekt návratnost z kulturního stavění i obyčejného developementu, a v tom případě je zastavení poklesu ještě v nedohlednu.

Petr Hruša

ředitel, Architekti Hruša & spol., Ateliér Brno, s.r.o



Copy General je s projektanty na jedné lodi. Jakýkoliv výkyv v objemu připravovaných projektů se přímo promítá do množství tiskových zakázek. Stejně jako celý projekční sektor pocítujeme největší dopady u velkých státem financovaných akcí, což je způsobeno zejména nestabilní politickou situací a nečitelnou dlouhodobou koncepcí. U soukromého sektoru pocítujeme lehký nárůst produkce. Je to ale způsobeno především dostatečným přísunem nových zákazníků, kteří s Copy General začínají spolupracovat.

Jan Halík

Sales Manager European Operations, Copy General s.r.o.

Ředitelé stavebních společností v důsledku chybějících projektů neočekávají růst objemu výstavby

Výsledky obdobného výzkumu realizovaného s řediteli 100 stavebních společností, tj. navazujícím článkem na projektové společnosti, ukazují, že ředitelé těchto společností očekávají odpovídající dopad i na jejich sektor – objem stavebních prací by podle jejich očekávání neměl začít růst dříve než v roce 2015. Bez připravených projektů není možné očekávat nárůst výstavby.



Dle mého názoru stavebnictví v tomto nestabilním politickém i investičním prostředí skončí opět v mínusu. Bez dlouhodobě stabilní a prediktabilní investiční politiky státu založené na neměnné strategii a plánu konkurenceschopnosti k zásadnímu růstu stavebnictví, ale ani ostatních odvětví hospodářství, nemůže dojít.

Pavel Pilát

generální ředitel, Metrostav a.s.



Nevím, co by se muselo stát, aby se setrvalý pokles zastavil. Zahajování i těch málo investic do dopravní infrastruktury se zpožďuje, privátní investoři jsou opatrní a vyzdvižovaná „Zelená úsporám“ to nezachrání.

Petr Čížek

jednatel SWIETELSKY stavební s.r.o.,
předseda Sdružení pro výstavbu silnic



Propad v oblasti projekčních prací, které souvisejí se stavbami infrastruktury, má devastující dopad na celý proces přípravy staveb - nejen na firmu INFRAM a.s., která se zabývá především konzultingem a technickým dozorem v této oblasti. Projevuje se fakt, že jsou dramaticky zpožděny - a dále se zpožďují důležité kroky, které mají vést především k realizaci tolik potřebných staveb infrastruktury. Investorské organizace a kompetentní osoby v nich nevytvářejí koncepční a racionální prostředí pro realizaci investic. Navyšují se zde byrokratické a alibistické tendence, které vedou k umrtvování jakékoliv iniciativy. Místo aby se situace začala zlepšovat (jak je prohlášováno), spíše se stále zhoršuje.

Zdeněk Jeřábek

předseda představenstva, INFRAM a.s



Většina stavebních společností prošla cestou „optimalizace“ nákladů a interních procesů. Nyní je na čase se zaměřit na budoucnost. Jaký bude výhled na tři a více let dopředu, je v současné těžké a turbulentní situaci složité stanovit. Mám ale za to, že jsou na místě očekávání spíše skromnější.

Radovan Tary

Business manager, Ruukki s.r.o.



Absence dlouhodobé státní koncepce ve stavebnictví, současný systém výběrových řízení u veřejných zakázek, deformace trhu prostřednictvím dotačních titulů, přetrvávající resistance vůči novým evropským směrnici, vývoj v oblasti materiálů, nových technologií a konstrukčních řešení narážející na mnohdy přetrvávající konzervativní přístup ve stavebnictví, to jsou jen některé z důvodů udržujících celý sektor stavebnictví v dlouhodobé krizi. V rámci přetrvávající recese a s tím neustále zvyšujícího se tlaku na cenu stavebních děl se přímo úměrně snižuje kvalita a rozsah projektových dokumentací. V kombinaci s nekvalitní dodavatelskou činností v oblasti realizace staveb se potom jedná o časovanou bombu pro zadavatele a investory.

Libor Urbásek

obchodní a marketingový ředitel
Saint-Gobain Construction Products CZ a.s., divize Isover



Množství poptávek od projektantů a architektů, resp. množství jimi zpracovávaných projektů, pro nás představuje velmi dobrou a přesnou indikaci budoucího vývoje trhu stavebních prací. Takže jsme se byli schopni s nástupem krize v roce 2008 při očekávaném poklesu množství projektů v sektoru pozemního stavitelství (administrativní a nákupní centra), na který se naše společnost v dodávkách svítidel a nouzových systému specializuje, přeorientovat i na jiné segmenty, např. na projekty rekonstrukcí a energetických úspor a zajistit si do předu relativně stabilní zakázkovou naplněnost.

Marek Fišer

Finance Manager & Partner, HORMEN CE a.s.



Dodáváme vápno pro vápenné stabilizace, tzn., že jsme závislí na stavebních projektech, kterých je každoročně méně a méně. Také se zvyšují tlaky na cenu vápna. Rozhodli jsme se proto vyjít trhu vstříc a nabídnout nový produkt cemento-vápenné směsi Viacalco, který ušetří našim zákazníkům peníze.

Petr Adámek

Key Account Manager, CARMEUSE Czech Republic s.r.o.

Vzhledem k očekávanému poklesu výkonu sektoru i objemu práce predikují ředitelé firem i snížení svých tržeb. Mezi velkými a středními/malými firmami jsou však vidět znatelné rozdíly. Tržby velkých firem by již klesat nemusely. V roce 2014 lze očekávat stabilizaci vývoje tržeb.

Tržby společnosti by měly v roce 2013 v průměru klesnout o 3,4 procenta

Pokles tržeb čekají především menší firmy

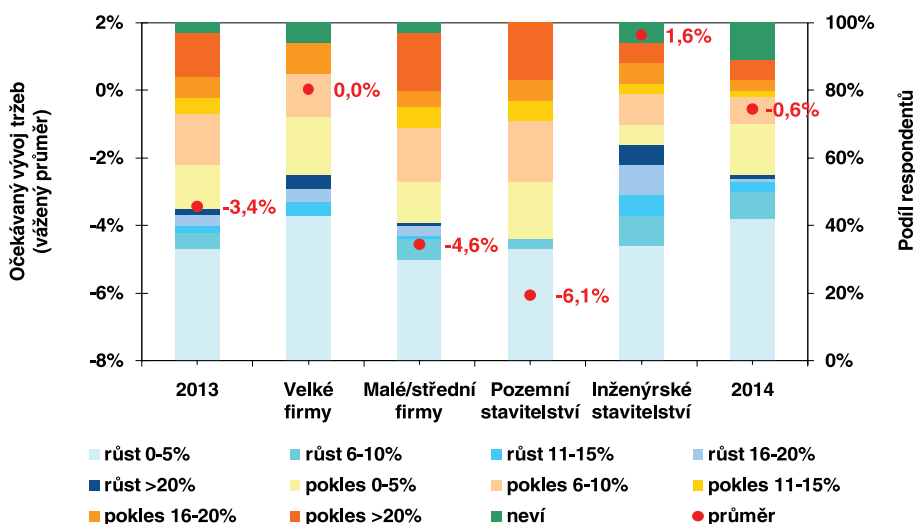
Firmy realizující projekty pro inženýrské stavitelství již v tomto roce očekávají mírný růst svých tržeb

Tržby firem by měly následovat očekávaný vývoj sektoru a v důsledku úbytku práce rovněž jako celek klesat. Výhled na rok 2013 ukazuje, že pokles svých tržeb očekává přibližně polovina společností (52 procent), růst (především velice mírný v rozsahu 0–5%) očekává 45 procent firem. Vážený průměr odpovědí všech dotázaných ředitelů signalizuje pokles tržeb v roce 2013 o 3,4 procenta. V analyzovaných segmentech jsou však vidět patrné rozdíly.

Negativní očekávání jsou především v segmentu středních a malých projektových firem, které mají zásobník práce podstatně kratší, než velké firmy (o polovinu). V průměru by zde měl pokles tržeb v tomto roce činit 4,6 procenta. Naopak zástupci velkých firem očekávají, že v tomto roce by mohly jejich tržby zůstat na úrovni minulého roku, to znamená, že by k poklesu u nich už dojít nemuselo. Některé velké firmy těží z dlouhodobých velkých zakázek, které jim v současné krizi alespoň částečně pomáhají kompenzovat výpadky nových zakázek.

Předpovědi vývoje tržeb z pohledu představitelů firem zabývajících se projekty pro pozemní nebo inženýrské stavitelství rovněž ukazují na znatelné rozdíly. Vážený průměr plánů tržeb ředitelů firem z inženýrského stavitelství ukazuje na očekávaný růst tržeb, a to o 1,6 procenta. Naopak společnosti zabývající se projektováním pro pozemní stavitelství počítají s poklesem svých tržeb o 6,1 procenta.

Očekávaný vývoj tržeb (2013-2014)



Predikce vývoje tržeb v roce 2014

Ve výhledu na rok 2014 očekávají projektové firmy zmírnění poklesu svých tržeb. Celkový průměr ukazuje na redukci tržeb již jen o 0,6 procenta (oproti roku 2013). V detailnějším pohledu je vidět, že růst svých tržeb v příštím roce očekávají firmy zabývající se projekty z inženýrského stavitelství (+2,9 %) a velké firmy (+1,9 %). Naopak zástupci pozemního stavitelství a malé firmy predikují stále ještě pokles svých tržeb, nicméně ten by již nemusel být tak velký, jako v roce 2013 (v průměru o 2,3 resp. 1,5 %).

Srovnání se situací ve stavebních společnostech

Pokud opět srovnáme tento stav se situací ve stavebních společnostech – tyto očekávají, že v roce 2013 by jejich tržby měly klesnout v průměru o 5,7 procenta. Predikce na rok 2014 ukazují na zpomalení poklesů z předchozích let, nicméně stále očekávají pokles, a to o 1,6 procenta.



Projektovou dokumentaci na rekonstrukci historického objektu Zámecké jízdárny v Lednici zpracovala v letech 2011 a 2012 společnost Arch.Design, s.r.o.

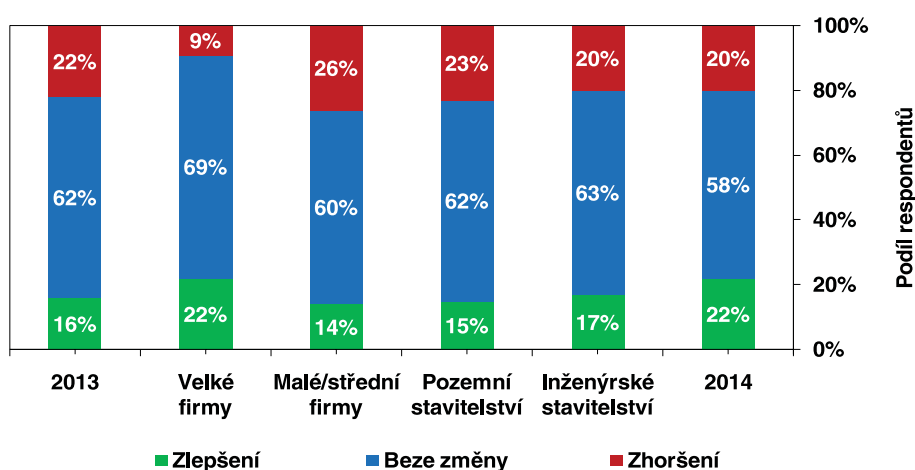
Sebedůvěra ředitelů firem v překonání konkurence v roce 2013 je nízká. Většina věří spíše v zachování současných tržních pozic. Výhled na rok 2014 ukazuje na mírné zlepšení.

Většina firem očekává, že nedojde ke změně jejich tržních pozic

Ředitelé projekčních společností byli rovněž dotázáni na očekávaný vývoj svého tržního podílu, jinými slovy, zdali očekávají, že se jim povede lépe, než jejich konkurenci. Výsledky výzkumu ukazují, že většina společností neočekává změny ve svém tržním postavení (62 procent, 54 % v 2012). V překonání konkurence v tomto roce aktuálně věří pouze 16 procent firem (23 % v roce 2012) a pětina uvádí zhoršení (22 %, 23 % v 2012).

Nejvíce si věří velké společnosti, když s překonáním konkurence počítá pětina z nich (22 %). Nejmenší sebedůvěru vykazaly naopak malé firmy, i v důsledku očekávaných problémů se získáváním zakázek a poklesem tržeb. V segmentech podle zaměření nejsou v oblasti sebedůvěry zásadní rozdíly. Více v grafu.

Očekávaný vývoj změn v tržních podílech firem (2013-2014)



Výhled na rok 2014 ukazuje na mírné zlepšení

Výhled na rok 2014 ukazuje na mírný růst sebedůvěry. Ve zlepšení tržního postavení v příštím roce věří přibližně pětina firem (22 %). Pohled do analyzovaných segmentů ukazuje na jisté rozdíly v segmentech podle velikosti. Více si věří zejména velké společnosti (potvrzuje 30 % ředitelů) oproti malým firmám (zlepšení očekává 19 % z nich).



Většina firem v oboru cítí finanční potíže již dnes. Pokud nedojde k radikální změně v prioritách a objemech projektové přípravy dopravních staveb ze strany státu, opravdová krize se začne naplno projevat v první polovině příštího roku. Řada firem si sáhne na dno z hlediska svých finančních zdrojů, vyčerpá externí možnosti k financování činnosti a bude nucena buď z trhu odejít, nebo v lepším případě projít radikální restrukturalizací.

Aleš Trnečka

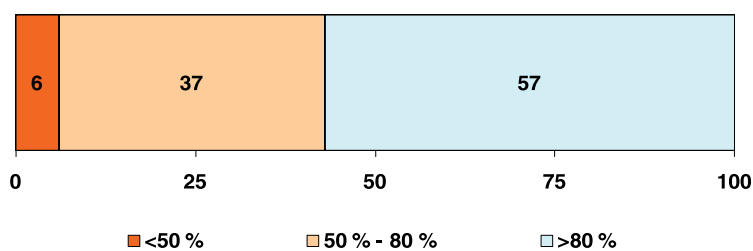
předseda představenstva a ředitel společnosti, Dopravoprojekt Brno a.s.

Téměř tři čtvrtiny ředitelů očekávají redukci počtu firem na trhu, mělo by se jednat o 10 procent firem. Menší objem zakázek než před 12 měsíci potvrzuje třetina společností. Největší podíl těchto firem je v segmentu malých firem a společností z pozemního stavitelství.

Vytížení kapacit společností je na úrovni 84 procent

Aktuální průměrné vytížení kapacit projekčních společností se pohybuje na úrovni 84 procent. Ve srovnání s rokem 2012 se jedná o mírné navýšení o tři procentní body. Do jisté míry se jedná i o důsledek optimalizací, které již společnosti realizovaly. Jak ukazovaly plány firem v minulém roce na následujících 12 měsíců, zvyšování efektivity fungování společností, tj. např. zlepšení plánování kapacit nebo projektového managementu patřilo mezi nejvyšší priority ředitelů firem a přineslo výsledky. Navíc, podle zkušeností části představitelů firem, zajistit práci pro jejich firmu nemusí být až takový problém. Hlavním úskalím je ale cena, kterou za práci dostanou zaplacenou. Některé firmy jsou ochotné pro zajištění vytížení svých kapacit nabídnout i cenu na úrovni nákladů nebo dokonce pod náklady.

**Rozložení vytíženosti kapacit
(% firem)**



Situace v segmentech

Pohled optikou velkých a středních/malých společností ukazuje na rozdíly ve vytíženosti kapacit. Lépe vytížené mají své kapacity aktuálně velké firmy. Z pohledu zaměření společností nejsou aktuálně patrné výraznější rozdíly. Více v tabulce.

Vytížení kapacit z pohledu jednotlivých segmentů

	Červenec-srpen 2013
Velké společnosti	92 %
Střední/malé firmy	82 %
Pozemní stavitelství	84 %
Inženýrské stavitelství	85 %



Redukce probíhá postupně již několik let ve středních a velkých projektových organizacích. Redukce kapacit v oboru však v podstatě nenastala, velká část propuštěných projektantů projektuje dále jako OSVČ (či ve skupinách) a dělá nerovnou konkurenci projektovým organizacím (ceny nastavené pouze na pokrytí vlastní mzdy, minimální režijní náklady – nelegální software, minimální daně, nájmy...). Navíc zákon o VZ po novele zpřístupnil VZ pro mnohé projektanty bez dostatečných zkušeností, referencí a kontrolních mechanismů, a tento systém dále zhoršuje situaci na trhu. Krachy pravděpodobně spustí až problémy s financováním (cashflow) a pokuty plynoucí z podmínek ze smluv, popřípadě další úbytek zakázek.

Radoslav Kobza

generální ředitel, Arch. Design Group

Trh by mohla v tomto roce opustit každá desátá firma

Ředitelé společností v převážné většině očekávají, že na trhu bude pokračovat konsolidace a některé firmy z trhu úplně odejdou (potvrzuje 72 % ředitelů, 80 % v 2012). V průměru odhadují, že trh by během tohoto roku mohlo opustit 10 procent firem. Bude se jednat zejména o menší firmy, z velkých by v takto vážné situaci neměla být téměř žádná.



Většina firem, které se specializují pouze na pozemní stavitelství, patrně čerpá rezervy, což je dlouhodobě samozřejmě neudržitelné. Redukce projekčních firem je NUTNÁ. Paradoxně nás jako technologickou projekční organizaci trápí nedostatek projektantů technologů, potrubářů na trhu práce.

Marcel Jenčo

výrobní náměstek, HUTNÍ PROJEKT Frýdek-Místek a.s.



Spouštěcí mechanismus nastane změnou zadávání VZ na kvalitu nikoliv na cenu. Osvícený investor přece nemůže vypisovat soutěže pod heslem „nejlevnější inženýr s ilegálním SW vyhrává“. V zahraničí na to již přišli, třeba se časem poučíme též.

Pavel Havlíček

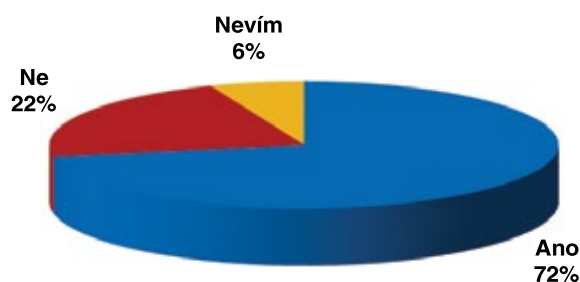
generální ředitel, SUDOP GROUP a.s.

Dochází a dále bude docházet k redukci nabízených projekčních kapacit, protože práce není objektivně finančně oceněna, dochází k odchodům do jiných oborů. Je evidentní menší zájem o studium stavebních oborů u mladých.

Ladislav Janeček

předseda představenstva, IDOP a.s. Olomouc

Očekáváte, že současná situace povede k ještě dalšímu snížení počtu projektových společností na trhu?





Na „trhu projekčních prací“ je nyní skutečně příliš velké množství nabízených kapacit, zároveň ve srovnání s okolními zeměmi střeoevropského prostoru není poměr počtu architektů k počtu obyvatel (zatím) nikterak nadsazený. Myslím si, že „oživení“ v tomto segmentu není bezprostředně vázáno na „redukcí“ počtu projektantů. Doufám, že k výraznému snížení počtu projekčních kanceláří ani nedojde. Jistou cestu nyní vidíme i v podpoře „exportu“ české architektonické tvorby do zahraničí.

Josef Panna

předseda, Česká komora architektů



Projektové kapacity se v posledních 3 letech trvale snižují, přizpůsobení se aktuální poptávce je evidentní, rozhodující firmy stále ještě vykazují zisk. Obor se však postupně stává neatraktivním z důvodu stagnace mezd a pro vysokou profesní odpovědnost a znalostní náročnost v relaci s odměňováním. A kombinací uvedených faktorů dojde část majitelů firem k rozhodnutí ukončit činnost, fúzovat či prodat firmu.

Miroslav Kos

předseda představenstva a generální ředitel, Sweco Hydroprojekt a.s.

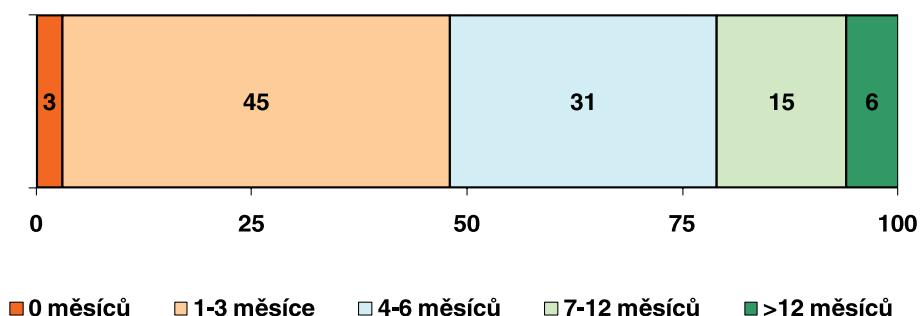
Až 87 procent zaměstnanců firem se zabývá přímou službou pro klienta

Podíl zaměstnanců zabývajících se přímou službou pro klienta (např. projektanti, atd.) oproti zbývajícím zaměstnancům (např. back office, atd.) je relativně vysoký, jedná se v průměru o 87 procent (85 % v 2012, 78 % v 2011). Společnosti, v kterých je podíl zaměstnanců zabývajících se přímou službou pro klienta nižší než 80 procent, je naprosté minimum (17 firem ze 100). To ukazuje, že při klesajícím množství dostupných zakázek má další zvyšování efektivity výkonu své limity. Zlepšení efektivity tedy bude spíše možné dosáhnout redukcí rozsahu současných kapacit, než změnou interních struktur.

Firmy mají nasmlouvané zakázky na 6,2 měsíce

Průměrný počet měsíců, na které mají do budoucna společnosti nasmlouvané své zakázky, je 6,2 měsíce (4,9 měsíce v roce 2012). Nejlépe jsou ohledně nasmlouvaných zakázek zabezpečeny velké společnosti, když mají zakázky v průměru na 10,9 měsíce.

**Rozložení zásoby zakázek
(% firem)**



Třetina firem uvádí, že mají méně zakázek než před rokem

Aktuálně uvádí 34 procent společností, že mají méně zakázek než před rokem. To je mírné zlepšení oproti 39 % v roce 2012. Podíl společností, které uvádějí, že mají zakázek více než před rokem, nepatrně stoupl o dva procentní body (z 18 % na aktuálních 20 %). Stejně množství zakázek jako před rokem potvrzuje 46 procent firem (43 % v roce 2012).

Lépe svou situaci v oblasti zakázek vidí velké společnosti a firmy zabývající se inženýrským stavitelstvím. Více v tabulce.

Situace v jednotlivých segmentech

Zakázky ve srovnání se stejným obdobím minulého roku (podíl společností)

Červenec-srpen 2013	Více	Stejně	Méně
Velké společnosti	26 %	52 %	22 %
Střední/malé firmy	18 %	44 %	38 %
Pozemní stavitelství	16 %	46 %	38 %
Inženýrské stavitelství	29 %	42 %	29 %

Srovnání se situací ve stavebních společnostech

Jak ukazuje zmíněný výzkum v oblasti stavebních společností, je průměrný počet měsíců, na které mají do budoucna stavební společnosti nasmlouvané své zakázky, na úrovni 5,6 měsíce. Méně zakázek potvrzuje 50 procent stavebních společností. Podíl společností, které mají zakázek více než před rokem, dosahuje 20 procent a firem se stejným množstvím zakázek jako před rokem je 30 procent.

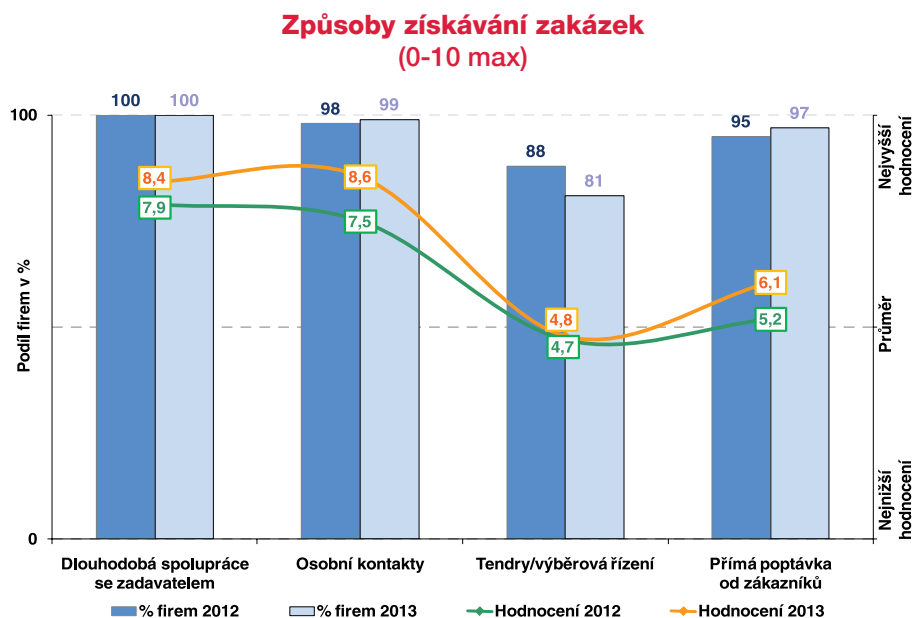
V souvislosti s tímto tématem jsme s řediteli projektových firem rovněž diskutovali, jaké způsoby pro získávání zakázek jejich firmy využívají. Více informací přináší následující kapitola.

Za aktuálně nejefektivnější zdroj informací o nových zakázkách i následný způsob pro jejich získání považují ředitelé projekčních společností osobní kontakty. Ceny i marže zakázek se zdatelně snížily, aktuálně je téměř každá druhá společnost ochotna přijmout zakázku s nulovou nebo zápornou marží. Polovina firem porušuje své interní předpisy, aby zakázku získala.

Za nejlepší zdroj zakázek společnosti označují osobní kontakty

Další oblastí, na kterou se náš výzkum s řediteli projekčních společností zaměřil, byla oblast získávání zakázek. Jak ukazují výsledky rozhovorů s řediteli firem, za nejefektivnější způsob získávání zakázek považují ředitelé firem osobní kontakty. Tento způsob potvrzují téměř všechny firmy (99 %) a bodové hodnocení (hodnocení efektivity/užitečnosti tohoto zdroje zakázek) získalo nejvyšší hodnoty ze všech bodovaných způsobů (8,6 bodu z 0–10 max). S mírným odstupem ještě následuje dlouhodobá spolupráce se zadavatelem (8,4 bodu, potvrzuje 100 % respondentů). Ve srovnání se situací v minulém roce došlo ke zdatelnému posílení vlivu osobních kontaktů.

Způsoby získávání zakázek



Oproti minulému roku mě ve studii zaujali dva body. První je návrat k osobním kontaktům u získávání zakázek. Myslím, že spokojený zákazník se vrací. Druhá věc je výrazně větší skepse v komentářích respondentů nad stávajícím a budoucím vývojem. Jsem rád, že velký okruh našich zákazníků, kteří vsadili především na kvalitu, je schopno obstát jak na lokálním trhu, tak čím dál více se prosazují i v zahraničí, a nejen v rámci Evropské unie. Nás těší, že můžeme být s našimi produkty u toho.

Igor Seifert

technický ředitel, Nemetschek Allplan Česko s.r.o.

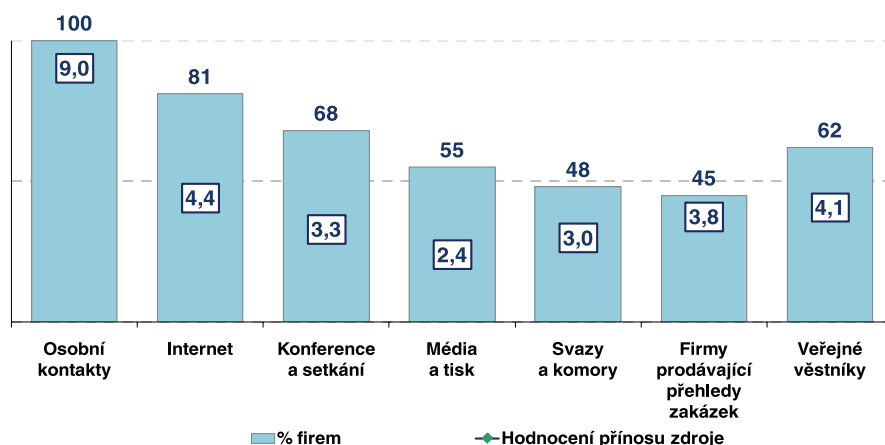
Nejméně efektivní jsou výběrová řízení

Klíčovým zdrojem informací o nových zakázkách jsou rovněž osobní kontakty

Naopak výběrová řízení nebo přímá poptávka zákazníků jsou hodnoceny jako méně efektivní zdroje pro získávání nových zakázek. Mezi analyzovanými segmenty nebyly zaznamenány výrazné rozdíly v jejich zkušenostech.

Při hodnocení kvality zdrojů informací o potenciálních zakázkách byla situace jednoznačná. Napříč všemi segmenty byly za klíčový zdroj informací označeny osobní kontakty (potvrzuje 100 % respondentů, 9,0 bodu). Další zdroje informací následovaly až s velice výrazným odstupem a míra jejich přínosu/užitečnosti byla hodnocena jako podprůměrná. Více v příloženém grafu.

Zdroje informací o nových zakázkách (0-10max)



Podíl zakázek o kterých firmy vědí před jejich oficiálním vyhlášením

Představitelé oslovených firem potvrzují, že v některých případech mají informace o zakázkách ještě před tím, než jsou oficiálně vyhlášeny. V průměru se jedná o 15 procent ze všech zakázek, o které se firmy uchází. Podíl zakázek, o kterých společnosti vědí ještě před jejich vyhlášením, je největší ve velkých firmách (v průměru 35 %), a také u společností z inženýrského stavitelství (26 %). Naopak malé firmy a společnosti z pozemního stavitelství tuto skutečnost znají méně často (shodně 8 %).

Průměrná úspěšnost podaných nabídek je 33 %

Úspěšnost firem při získávání zakázek se oproti minulému roku výrazněji nezměnila. Aktuální průměrná úspěšnost, tj. počet vyhraných zakázek na celkovém množství podaných nabídek, dosahuje 33 procent (32 % v 2012, 36 % v 2011). Jedná se však jen o zakázky, o které se firmy reálně ucházejí – mají zájem vyhrát a věnují čas pečlivé přípravě nabídky. Část nabídek totiž firmy zasílají jen „na zkoušku“, protože není v jejich kapacitních ani nákladových možnostech věnovat pečlivou přípravu každé z nabídek (vzhledem k tomu, že se snaží účastnit co největšího počtu výběrových řízení).

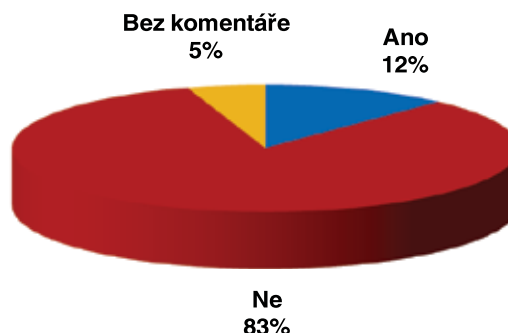
Transparentnost výběrových řízení se mírně zlepšila

Transparentnost výběrových řízení hodnotí společnosti spíše jako mírně nadprůměrnou, lepší hodnocení mají výběrová řízení financovaná ze soukromých zdrojů (6,6 bodu z 1–10 max, stejně jako v 2012), než ze zdrojů veřejných (5,7 bodu, 5,2 bodu v 2012).

Zkušenosti s korupcí

V oblasti možné korupce ve spojení se zakázkami aktuálně ředitelé nevidí výraznější problém. Výsledky ukazují, že 83 % ředitelů nebylo v minulém roce požádáno o úplatky. Tento průměr zvyšují především malé společnosti (87 %), naopak z velkých firem nebylo o úplatek požádáno jen 70 %. V případě společností podle zaměření nejsou tak viditelné rozdíly.

Setkali jste se s požadavkem na úplatek v minulém roce?



Ceny projekčních prací se ve srovnání s rokem 2008 propadly

Většina ředitelů firem (78 %) potvrzuje, že pokud porovnájí cenu obdobného projektu, který realizovali v roce 2008 (před krizí) a nyní, došlo zde ke znatelnému propadu realizační ceny. Tento propad byl v průměru až o 27 procent. Pouze 5 procent společností zaznamenalo zvýšení cen a přibližně pětina společností aktuálně realizuje projekty za stejné ceny jako před krizí (17 %). Nejhorší vidí situaci velké firmy.



V rámci výběrových řízení se nyní objevují dokonce nabídky ve výši 10 %, 20 % cen „obvyklých“ – toto je, ve svých důsledcích, zničující, snaha některých projekčních kanceláří přežít i za cenu zřejmého dumpingu – vedoucí logicky k „nedostatečným“ projektům (a likvidaci profese).

Josef Panna
předseda, Česká komora architektů



Nejnižší cena může být dobrým řešením pro nákup komodit. Projekt a jeho součásti, jako například geotechnický průzkum, nejsou komoditou a mají přinést klientovi přidanou hodnotu. Tu ale za nejnižší cenu téměř jistě nedostane.

Václav Hořejší
předseda představenstva, ARCADIS CZ a.s.

Faktury po termínu splatnosti

Kromě problémů s nízkými cenami se rovněž objevily komplikace s neplacením nebo pozdním placením faktur ze strany zadavatelů zakázek. Firmy uvádějí, že podíl jejich faktur po termínu splatnosti je v průměru na úrovni 27 procent. Celková variabilita odpovědí byla ale značná.

Požadovaná marže projekčních firem

S řediteli projekčních společností jsme také diskutovali, jaká je aktuálně jimi požadovaná minimální čistá marže u standardní zakázky. Požadovaná marže velkých firem je v průměru 7 %, ale neřídka se jí podle ředitelů firem nepodaří dosáhnout. U malých firem se jedná o 18 %. Ve srovnání s rokem 2008, tedy s obdobím před krizí, klesla požadovaná minimální marže v průměru o osm procentních bodů (v roce 2008 požadovaly projekční firmy marži ve výši 24 %). Nejvíce klesla požadovaná marže v kategorii společností zabývajících se inženýrským stavitelstvím (z 24 % na aktuálních 14 %). Naopak nejméně se požadovaná marže změnila v segmentu velkých firem, když v roce 2008 požadovaly v průměru marži o tři procentní body vyšší (10 %).

43 % firem je ochotno pracovat i s nulovou nebo dokonce zápornou marží

Z důvodu omezeného množství zakázek na trhu je ale aktuálně téměř až každá druhá společnost (43 %, 44 % v 2012) ochotna přijmout i zakázku s nulovou nebo zápornou marží. Nejčastěji tuto skutečnost potvrzují velké společnosti (73 %), naopak malé firmy zakázky s nulovou nebo zápornou marží přijímají podstatně méně (35 %). Ve srovnání segmentů podle zaměření nejsou patrné takové rozdíly, častěji ochotu vzít zakázku se zápornou marží připouštějí společnosti zaměřené na inženýrské stavitelství, než ty z pozemního stavitelství (50 %, resp. 40 %).



Domnívám se, že jediné „racionální“ vysvětlení takového chování některých firem je totální „vyhladovění“ a absolutní nedostatek zakázek. Otázkou je, zda je to opravdu „racionální“ řešení a zda je dlouhodobě smysluplné? Jsem přesvědčen, že při takto nízkých cenách je udržení kvality práce velmi problematické. V této souvislosti bych uvítal nějakou pozitivní aktivitu našich profesních komor (ČKAIT, ČKA), kterým by snad tento vývoj neměl být úplně lhostejný.

Petr Ščurkevič

ředitel divize Projekce pozemních staveb, K4 a.s.

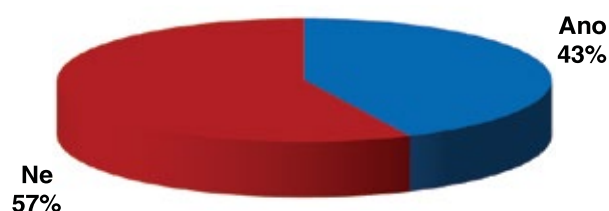


Velmi nízké nabídkové ceny jsou důkazem zoufalství některých soutěžitelů a přispívají tím k devastaci trhu. Ceny jsou mnohdy i na 30 % očekávané ceny. Obecně není příliš velká vůle vyřazovat soutěžící za nepřiměřeně nízkou cenu, neboť to zadavateli komplikuje život (prodloužení termínů z důvodu odvolávání, vágní definice nízké ceny...), a to i v situaci, kdy má zadavatel oprávněné pochybnosti o realizovatelnosti v rozumné kvalitě. Kvalitu pochopitelně udržet nemohou, neboť na to není prostor.

Radoslav Kobza

generální ředitel Arch. Design Group

Jste ochotni akceptovat zakázku s nulovou nebo zápornou marží?



Téměř každý z oboru usiluje z různých důvodů v různém čase o různé zakázky - za účelem vyřízení dočasně volných výrobních kapacit, z důvodu snahy pokračovat v dalším stupni PD apod. Dlouhodobý, pravidelný a cílený dumping v nabídkových cenách zakázek však z dlouhodobé perspektivy je škodlivý a neprospěje ani zadavatelům, ani zhotovitelům.

Aleš Trnečka

předseda představenstva a ředitel společnosti, Dopravoprojekt Brno a.s.



Že jsou na vině projektanti nízké ceny nabízející? Je to pravda - téměř každý jde o holý život uprostřed panicky uhánějícího stáda a doufají, že to ještě překlepe do zítřka či pozítří, než bude lépe.

Michal Babič

technický ředitel, IKP Consulting Engineers, s.r.o.



Stává se, že pro firmu je ten či onen projekt natolik strategicky důležitý, že v kontextu ostatních zakázek a finanční situace zvolí výrazně nízkou cenu. V poslední době ale známe společnosti, které takto přistupovaly ke všem svým nabídkám a nabízely 30 % limitu. Nezvládly to samozřejmě ani po stránce kvality, ani finančně. Výsledkem je, že jsou v konkurzu a investorské organizace a spolupracující společnosti na projektu v dané či následné projektové fázi v problémech. Vzhledem k tomu vzniká v povědomí laické veřejnosti přesvědčení, že PD nemá žádnou velkou hodnotu a statisticky vzato se získává za zlomek limitní ceny.

Pavel Havlíček

generální ředitel, SUDOP GROUP a.s.



Jenom blázen si může myslet, že za málo peněz dostane hodně muziky. Občané v této zemi to pochopili prozatím jen u salámů.

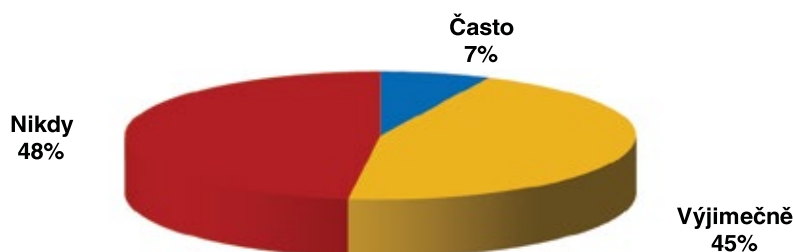
Václav Hořejší

předseda představenstva, ARCADIS CZ a.s.

Polovina firem porušuje své předpisy kvůli získání zakázky

Aby získala zakázku, porušuje aspoň občas své interní předpisy (risk management) každá druhá společnost (potvrzuje 52 % respondentů). Převážná většina z nich tak činí ale pouze zřídkka. V odpovědích na tuto otázku nebyly mezi segmenty zaznamenány velké rozdíly.

Překračuje Vaše společnost své interní směrnice, aby získala zakázku?



Zhoršuje se kvalita projekčních prací

Podle až 42 % ředitelů projekčních společností má vysoký tlak na snižování ceny zakázky již i vliv na snižování kvality práce odevzdané jejich firmou. Uvádějí, že za požadované nízké ceny není možné udržet předchozí kvalitu. Největší podíl těchto firem je zejména v segmentu velkých společností, kde nadpoloviční většina firem potvrzuje, že tlak na snižování ceny zakázky určitě vliv na kvalitu jejich práce má (potvrzuje 59 % respondentů).

Jednoznačně nemůže být za tyto nízké ceny dodržena kvalita.

Ladislav Janeček

předseda představenstva, IDOP a.s. Olomouc

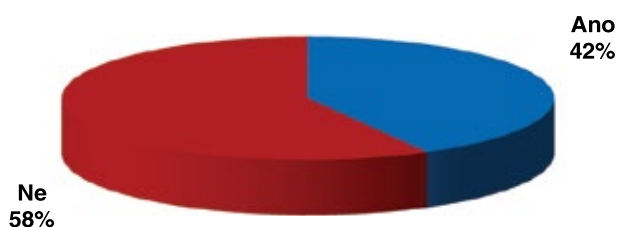


Na už tak velké množství zdánlivě profesionálních kapacit, kde zdání vytváří pouze titul vysokoškolského absolventa, pak přistupuje značné množství miniaturních nebo jednočlenných projekčních kanceláří, které bez větších garancí, a často i bez zkušeností, nabízejí nesmyslné ceny. Vytváří se tak iluze, že snižování pracnosti a také cen je ve smyslu kvality v okřídleném „tržním“ klišé: optimální poměr výkon/cena. Bez zkušeností se pak do jakýchsi na projekt povýšených studií vkrádají pouze obchodní komodity bez zkušenostního rozmyslu jako klišé jen pseudo-architektonického vnějšího dizajnu; ten hraje jen na vnější efekt a prodejnost nikoliv na smysl práce zvládnout jako architektonický úkol zadání pro individuálního klienta.

Petr Hruša

ředitel, Architekti Hruša & spol., Ateliér Brno, s.r.o

Má vysoký tlak na snižování ceny zakázky vliv i na snižování kvality Vámi realizované práce?



Správně (podle principů 3E) vysoutěžené projekční služby jsou zásadním předpokladem dobrého projektu a dobře provedené stavby, kde se nebudou vyskytovat známé vícepráce. Proto opravdu nechápu zadavatele, kteří ještě dnes soutěží projekční a podobné práce pouze na cenu.

Robert Pergl

předseda, Komora administrátorů veřejných zakázek



Krátkodobě je určitě možné kvalitu dodržet i při mimořádně nízkých cenách, nicméně v dlouhodobém horizontu to povede ke krachu těchto firem.

Marcel Jenčo

výrobní náměstek, HUTNÍ PROJEKT Frýdek-Místek a.s.

Společné projekční a realizační týmy

Tlak na cenu a problémy s kvalitou také častěji vedou ke sporům a otázkám mezi investorem, projekční firmou a realizační stavební firmou, kdo za způsobené problémy v některých případech může. Přibližně polovina firem (55 %) by proto byla pro vytvoření společných týmů těchto tří stran, tak aby bylo možné sdílet rizika a flexibilně reagovat na vývoj projektu a jeho následnou realizaci. Společným týmům byly nejvíce nakloněny velké společnosti (potvrzuje 65 %).



Současná recese ve stavebnictví vyvolává celou řadu nových situací, na které musí celá oblast investorské, projektové a dodavatelské sféry reagovat, ale nereaguje se. Přitom právě poptávka po změně vztahů je evidentní a mohla by vytvořit nové příležitosti pro konzultační firmy. Investoři proto hledají nové formy smluvních vztahů, které jsou zaměřené na výsledky. Tento vyvíjející se proces vede k integraci procesu obstarávání projekce technického řešení a stavby a ke změně rolí (pozice, odpovědnost, riziko) projekčních a konzultačních firem v rámci staveb. Zde je největší komplikace, neboť to vyžaduje změnu zákonů.

Miroslav Kos

předseda představenstva a generální ředitel, Sweco Hydroprojekt a.s.



Hranice zodpovědnosti může být poměrně pohyblivá. Problém spočívá v kvalitě nastavení co, kdy a proč platit. Smluvní strany by však měly mít povinnost jednat v duchu vzájemné důvěry a spolupráce. Možná bychom měli věnovat větší pozornost britským zkušenostem se zadáváním a řízením výstavbových projektů. I pro projektanta platí košile bližší než kabát. Takže geotechnický průzkum seškrtá v zájmu vlastního krátkodobého přežití jako první. Naše každodenní zkušenost to jenom potvrzuje.

Václav Hořejší

předseda představenstva, ARCADIS CZ a.s.



Projektant je samozřejmě povinen investora korektně informovat o tom, jaké podklady jsou nezbytně nutné ke zpracování projektu - tak aby mohl nést plnou zodpovědnost (která je u nás skutečně velice široká) za výsledek. V případě, že nutné podklady nemá k dispozici - nemůže odvést svou práci a nést zodpovědnost.

Josef Panna

předseda, Česká komora architektů



V racionálně fungujícím systému, který respektuje proporce mezi kvalitou, cenou a garancí a ve kterém každý prvek systému je kompetentní a plně odpovědný za svoje produkty, jsou hranice odpovědnosti tímto vytyčeny. Tj. geolog odpovídá za kvalitu průzkumu, projektant za projekt, stavební firma za provedení stavby. Za vše ostatní shrnuto pod „efektivní vynaložení prostředků“ pak odpovídá investor, od záměru, přes kvalitu zadání, výběr dodavatelů, dohled v průběhu a přebírání provedených děl v žádané kvalitě.

Lubomír Procházka

generální ředitel, GEOTest, a.s.



Mezi odpovědností projektové firmy a investora ve fázi přípravy stavby je zcela zásadní rozdíl. Podklady, projektovou dokumentaci, vlastní stavbu a celý proces kontroly financuje vždy investor, který odpovídá za výběr všech zhotovitelů a má k tomu i přiměřené finanční prostředky. Přenést veškerou odpovědnost na projektanta je zoufalá snaha investora právě této odpovědnosti se zbavit. Přípravu a realizaci staveb provází mnohá rizika, která nelze na počátku jednoznačně určit, zahrnutí všech rizik do projektu by vedlo k nadsazeným nákladům. Naopak podcenění rizik vede ke snížení spolehlivosti a kvality staveb. Celosvětově uznávaná metodika měřených kontraktů FIDIC umožňuje spravedlivé rozdělení rizik, a s tím spojených skutečných nákladů. Pokud investor nechce odborně posuzovat a rozhodovat o procesu výstavby, může přenést větší podíl rizik na zhotovitele (kontrakty typu design&build, metody PPP). V každém případě je nutné mít funkční systém nezávislé kontroly a expertízy projektů, což je u nás spíše výjimečné. Náklady na projektovou činnost činí jen pár procent ze stavebních nákladů, proto projektant nemůže finančně odpovídat za hodnotu vycházející ze stavebních prací.

Milan Kalný

jednatel a technický ředitel, Pontex, s.r.o.
viceprezident, CACE



Investor, projekční firma a zhotovitel stavby jsou pomyslné tři vrcholy trojúhelníka. Vzájemné vztahy v tomto trojúhelníku by měly být profesionálně vyvážené a eticky čisté. V takovém „win-win-win“ modelu potom může vzniknout úspěšný projekt a následně kvalitní stavba. Všichni tři hlavní aktéři by měli vnímat svoji odpovědnost a respektovat své partnery. Snaha o narušení těchto principů, dle našich zkušeností, obvykle nevede k dobrým výsledkům.

Petr Ščurkevič

ředitel divize Projektce pozemních staveb, K4 a.s.

Srovnání výsledků výzkumu mezi projekčními a stavebními společnostmi

	Projekční firma	Stavební firma
Nejefektivnější způsob získávání zakázek	osobní kontakty	osobní kontakty
Nejefektivnější zdroj informací o zakázkách	osobní kontakty	osobní kontakty
Podíl zakázek, o kterých firmy vědí před vyhlášením (v %)	15	37
Ochota přijmout zakázku s nulovou nebo zápornou marží (odpovědi ANO v %)	43	41
Porušení interních předpisů (odpovědi ANO v %)	52	49
Žádost o úplatek (odpovědi NE v %)	83	60
Snížení cen oproti roku 2008 (odpovědi ANO v %)	78	92
Faktury po termínu splatnosti (v %)	27	22

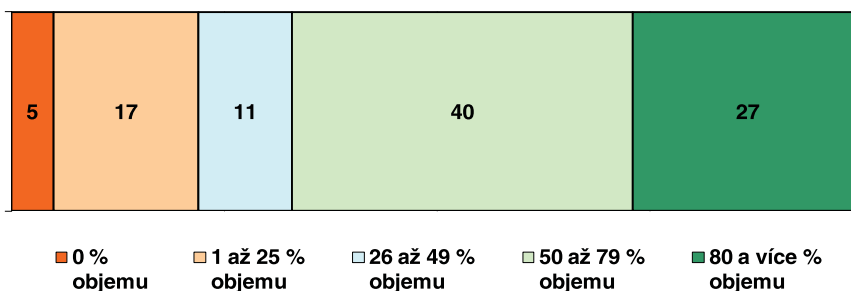
Srovnání se sektorem stavebních firem

Projekční firmy mají možnost rozhodnout o přibližně polovině objemu materiálů použitých při následné výstavbě. Dvě třetiny firem jejichž prací se to týká, již zahrnují do navrhovaných projektů požadavky na lepší energetickou hospodárnost a většina firem považuje tento trend za pozitivní.

Volba materiálu pro následnou stavební realizaci

Rozhodování o výběru konkrétního materiálu, který se při následné realizaci použije, je v rukou projekční firmy přibližně u poloviny objemu zakázky (52 %). Nejvíce o materiálu rozhodují společnosti z pozemního stavitelství (v průměru 56 %), nejméně pak firmy z inženýrského stavitelství (44 %). Z hlediska velikosti nejsou patrné velké rozdíly a podíl objemu zakázky, kde je použitý materiál v rukou projekční společnosti, se pohybuje okolo celkového průměru.

Podíl objemu materiálu, o kterém rozhoduje projekční firma (% firem)



Požadavky evropské směrnice

Dvě třetiny firem (69 %) jejichž prací se to týká potvrzují, že do navrhovaných projektů zahrnují také požadavky evropské směrnice o energetické hospodárnosti budov (známé jako 20-20-20). Tyto společnosti se v porovnání s minulostí zaměřují především na izolační vlastnosti konstrukcí, kvalitu a vlastnosti izolačních materiálů a také více využívají tepelná čerpadla, vyšší stupeň zateplení, rekuperaci a fotovoltaické prvky.

Dopady na ceny projekčních a stavebních prací

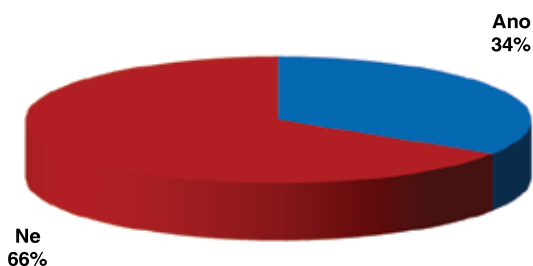
Implementace nové směrnice se podle zkušeností projekčních společností na ceně projektových prací ve většině případů výrazněji neprojevuje (potvrzuje 70 % respondentů), zčásti kvůli současnému intenzivnímu tlaku na ceny zakázek (investor není navýšení ceny příliš nakloněn). Necelá třetina firem (30 %) připustila, že v souvislosti se směrnicí realizovala navýšení cen projektových prací, a to v průměru o deset procent.

Nové energetické standardy se ale projevují v ceně použitých stavebních materiálů při následné realizaci, jak potvrzují dvě třetiny projekčních společností (66 %). Tato změna materiálů má za následek navýšení ceny v průměru o 17 %.

Poptávka po vzduchové neprovzdušnosti opláštění

Energetickou náročnost budov do významné míry ovlivňuje energetická úspornost obvodového pláště. Třetina projekčních firem (34 %) potvrzuje, že se již v praxi setkala se zvýšenou poptávkou po vzduchové neprovzdušnosti opláštění (kromě požadavku na zvětšování tloušťky tepelných izolací).

Poptávka po vzduchové neprovzdušnosti opláštění



Připravenost výrobců stavebních materiálů

Téměř tři čtvrtiny ředitelů (71 %), jichž se tato problematika týká, uvádějí, že výrobci stavebních materiálů jsou připraveni na adaptaci na tento nový energeticky úsporný trend a jsou schopni nabídnout nová řešení a zejména technickou podporu, která je při zapracování do projektů důležitá.



Energetická efektivnost budov jak v projektování, tak i realizaci staveb, nesmí být už jen hudbou budoucnosti, ale musíme ji začít chápat jako součást dneška. Současně také jako přechod od používání nejlacinějších materiálů k materiálům energeticky úsporným a přitom s dobrou investiční návratností.

Branislav Bačo

Business Manager, Building Components SK, CZ, HU
Ruukki s.r.o.

Většina společností vnímá změny optimisticky

Výše uvedené změny s ohledem na nové trendy v navrhování staveb a vývoji nových materiálů vnímá většina projekčních firem pozitivně a jsou na tyto změny připraveny (potvrzuje 71 % ředitelů). Problémy naopak očekává necelá třetina (29 %) projekčních společností, a to zejména vzhledem k obavám o prodražování a navyšování nákladů na stavbu, nedostatečné kompletnosti návrhů a provedení, vnitřnímu klimatu budov, zpomalení výstavby, vysoké administrativní náročnosti a také omezeným možnostem tvaru budov.



Stavební úpravy ulice Jiřího z Poděbrad v Pardubicích
Realizátor: Enteria a.s.

Hlavními faktory, které omezují projekční firmy, jsou byrokracie/chování státu, nedostatečná poptávka a s ní spojená velice tvrdá, někdy až nekalá konkurence. Firmy rovněž bojují s nedostatkem financí.

**Všechny společnosti uvádějí, že jsou omezo-
vány ve svém růstu**

Všichni dotázaní ředitelé projekčních společností uvádějí, že jejich firma je omezo-
vána ve svém růstu. Hlavními problémy s největšími dopady na hospodářské
výsledky firem jsou byrokracie a chování státu (jedná se např. o často se mění-
cí legislativu, problémy se zadáváním veřejných zakázek, atd.), dále pak fir-
mám komplikuje jejich podnikání nedostatečná poptávka, nedostatek financí
a tvrdá konkurence (např. vzhledem k nedostatku zakázek se některé firmy sna-
ží udržet na trhu i formou podhodnocování svých nabídek – viz předchozí kapito-
la, kde až 43 % firem potvrzuje, že je ochotno realizovat zakázku s nulovou nebo
i zápornou marží).



*Hlavní problémy jsou v podstatě dva a navzájem spolu souvisí. Jed-
nak jde o nedostatek zakázek jak z privátních, tak i veřejných zdrojů.
U veřejných zakázek se přitom nejedná jen o tak často zmiňovaný ne-
dostatek financí ve státním rozpočtu, ale i o problémy se samotným
procesem zadávání zakázek. Například jen u stavebních prací jsou
vyhlášeny zakázky v hodnotě desítek miliard Kč, ale stále se čeká na
ukončení výběrových řízení, aby se mohlo začít s realizací. Tento ne-
dostatek práce v kombinaci s aktuálním přebytkem kapacit nabíze-
ných na trhu samozřejmě způsobuje druhý klíčový problém – cenovou
válku a dumpingové ceny. Ty likvidují celý sektor – kvalitu prací, och-
tu firem investovat do svého rozvoje, do rozvoje zaměstnanců, atd.*

Jiří Vacek

ředitel, CEEC Research s.r.o.



*U zakázek hrazených z dotačních titulů jsou nastavena prakticky ne-
splnitelná pravidla... Od projektantů se požaduje absolutní neomyš-
lenost a jakékoli vícenáklady plynoucí z nesrovnalosti v projektové
dokumentaci jsou požadováni uhradit v plné výši
investičních nákladů! Rozpočtová rezerva byla zrušena, což je abso-
lutně nesmyslné. Nastavená pravidla jsou mimo realitu...*

Radoslav Kobza

generální ředitel, Arch. Design Group



*Krom dlouhodobé nerovnováhy mezi poptávkou a nabídkou je hlavní
komplikací alibistický přístup veřejných zadavatelů (a striktně úřed-
nický přístup mnoha odborně nedotčených pracovníků kontrolních
a platících agentur) k aplikaci zákona o veřejných zakázkách.*

Lubomír Procházka

generální ředitel, GEOTest, a.s.



Chtělo by se odpovědět jednoduše - málo zakázek za málo peněz. Hlavním problémem je ale ve skutečnosti nerealizování jasné politické a hospodářské vize, jejímž cílem by byl růst a rozvoj České republiky - tedy růst a úspěch společností a občanů této země. K tomu je nezbytná podpora konkurenceschopnosti; mimo jiné investováním do kvalitní infrastruktury. Cíleným, dlouhodobým, plánovaným a stabilním investováním dohánějícím úroveň dopravní infrastruktury rozvinutých zemí, nikoliv podle toho, kolik zrovna ten který rok zbylo po handlování o státní rozpočet.

Michal Babič

technický ředitel, IKP Consulting Engineers, s.r.o.



Hlavním problémem je absence dlouhodobé strategie státu v oblasti rozvoje a investic do dopravních staveb. S každou politickou změnou přichází často diametrálně odlišné priority, přitom by si všichni zodpovědní měli uvědomit, že příprava velkých infrastrukturálních staveb, včetně výstavby, trvá 10 až 15 let!

Aleš Trnečka

předseda představenstva a ředitel společnosti, Dopravoprojekt Brno a.s.

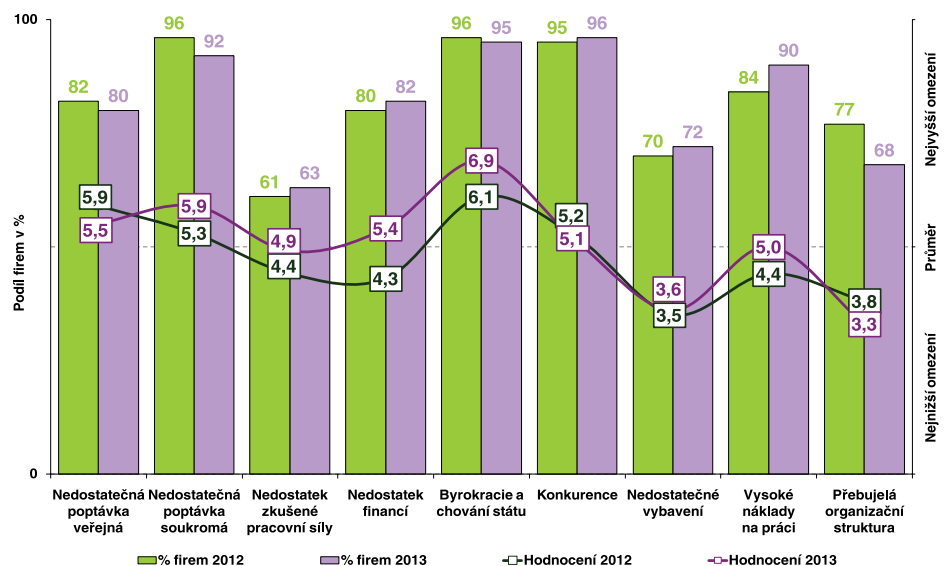


Hlavním problémem je celkově nízká poptávka po našich službách, přebytek nabídky nad poptávkou a z toho pramenící dumpingové ceny.

Petr Šcurkevič

ředitel divize Projekce pozemních staveb, K4 a.s.

Faktory omezující růst projekčních společností



Srovnání s rokem 2012



Hlavní problém je, že se právě tyto projektové práce s tak vysokou přidanou a dlouhodobě zakládanou cílovou hodnotou, jako je architektonický projekt od začáteční studie až po detaily v prováděcím projektu a autorský dozor, považují jen za jakousi "komoditu", s níž lze obchodovat za co nejnižší ceny. Pokud se bude u projektů autorizovaných architektů jenom mluvit o cenách, a ne o minimálních, bezpečnost zajišťujících honorářích, pak se situace na trhu neposune ve prospěch cílového uživatele nebo i developera jako zadavatele či investora s dlouhodobějším plánováním zisku. Opak, kdy jen co nejnižší cena vede k zjednodušování a ztriviálnování projektů, je ověřenou skutečností naprosto neodpovídající smyslu architektonické projekční a autorsko-dozorové práce.

Petr Hruša

ředitel, Architekti Hruša & spol., Ateliér Brno, s.r.o

Naopak jako omezení s podprůměrným vlivem na hospodářské výsledky uvádějí ředitelé firem nedostatečnou optimalizaci interních procesů (3,3 bodu, 68 % respondentů). Podle většiny z nich již firmy prošly několika koly optimalizací a zvyšování efektivity. Výsledky tohoto procesu dokládá i v předchozí kapitole uvedený vysoký podíl zaměstnanců zabývajících se přímou službou pro klienta (87 %).

Další zmiňované problémy

Mezi „Jiná omezení“, která společnosti vyjmenovávají, byla dále zahrnuta především špatná platební morálka (více jak čtvrtina objemu faktur je po splatnosti), nedostatečná podpora ze strany státu a v neposlední řadě také i dumpingové ceny projektových prací.



Na rozdíl od vyspělých zemí je problémem malá společenská prestiž, což je stále dědictvím minulého režimu. Pokud je všeobecně přijatelná představa, že hodinová sazba projektantské firmy je na 1/3-1/2 běžného autoservisu, pak je problémem nedostatečné ocenění technické inteligence, následný odliv mozků mimo obor, malá motivace studovat technické obory, nedostatečná investiční podpora státu, následná nemožnost umístění absolventů v oboru, jejich následného růstu a konkurenceschopnosti v zahraničí.

Pavel Havlíček

generální ředitel, SUDOP GROUP a.s.

Hodnocení některých limitujících faktorů se ve sledovaných segmentech liší s ohledem na specifika činnosti daného segmentu. Na byrokracii a komplikacích ze strany státu, jako na hlavním omezení, se ale shodli představitelé všech analyzovaných segmentů.



V sektoru pozemního stavitelství naše společnost přešla na 3D projektování – tzv. BIM za nemalých investic do software a hardware, a v současné době, při neustálém tlaku na snižování cen, musíme patrně tento směr opustit. Samozřejmě nás trápí nesmyslné snižování cen projektových prací až na 30 % pod sazebník projektových prací.

Marcel Jenčo

výrobní náměstek, HUTNÍ PROJEKT Frýdek-Místek a.s.

Situace v jednotlivých segmentech

Limitující faktory (hodnocení v bodech 0-10 max)	Velké firmy	Malé firmy	Pozemní stavitelství	Inženýrské stavitelství
Nedostatečná poptávka – veřejná	5,7	5,4	5,1	6,0
Nedostatečná poptávka – soukromá	5,7	5,9	6,4	4,9
Nedostatek zkušené pracovní síly	4,7	4,9	4,5	5,5
Nedostatek financí	5,2	5,4	5,6	5,0
Byrokracie a chování státu	6,9	6,9	7,0	6,7
Konkurence	5,4	5,0	4,9	5,5
Nedostatečné vybavení	4,0	3,6	3,8	3,4
Vysoké náklady na práci	5,0	5,0	4,9	5,1
Přebujelá organizační struktura firmy	3,4	3,2	3,0	3,6

Podle obdobných výzkumů, které Deltek pravidelně provádí v USA se tamní trh AED již zotavil z krize. Firmy, které využili krizi k zlepšení vnitřní efektivity a nastavení měření KPI svých procesů lépe odolávají nepříznivým externím vlivům, ale jsou i konkurenčně lépe připraveny na následný růst. V USA kde trh prochází cyklickými krizemi se změnilo i myšlení firem: vyšší efektivitu nedosáhnou redukcí kapacit ani vražedným cost cuttingem...

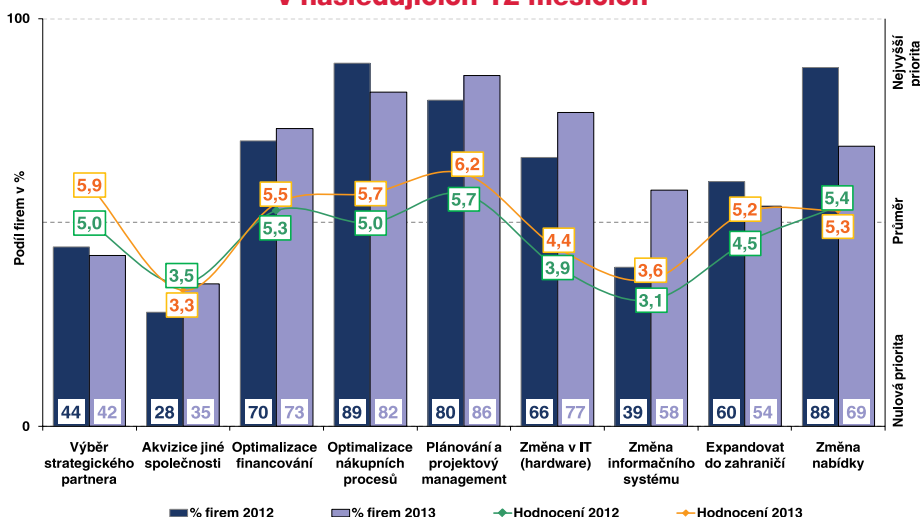
Lars Dyrlov Madsen
Deltek

Klíčovou prioritou na dalších 12 měsících je pro projekční společnosti zlepšení jejich projektového managementu a plánování. Významná část společností bude intenzivně hledat strategického partnera, který by do jejich firmy vstoupil a zajistil financování.

Hlavní priorita na dalších 12 měsících: lepší projektový management

Na které hlavní oblasti se budou projekční společnosti v průběhu dalších dvanácti měsíců zaměřovat? Firmy se chtějí především zaměřit na zlepšení svého projektového managementu a plánování. Tuto prioritu potvrzují téměř všechny společnosti (86 %, 6,2 bodu na škále 0–10 max). S mírným odstupem firmy dále uvádějí, že budou zlepšovat procesy svého nákupu a výběru dodavatelů, aby snížily zejména externí náklady (82 %, 5,7 bodu). Necelá polovina firem (42 %) je, vzhledem ke svým problémům – např. nedostatku financí, atd., rozhodnuta hledat strategického partnera pro své podnikání, který by do jejich firmy vstoupil a poskytl finance na provoz nebo, v lepším případě, i na rozvoj (5,9 bodu). Více informací přináší níže přiložený graf.

Prioritní oblasti pro činnost projekčních společností v následujících 12 měsících



Klíčové priority na dalších 12 měsících

Nejnižší priority: investice

Naopak nejnižšími prioritami jsou investiční a výdajové položky, např. akvizice jiných společností (3,3 bodu, 35 % firem) nebo výdaje na změny informačního systému (3,6 bodu, 58 % firem).

Situace v jednotlivých segmentech

Prioritní oblasti na následujících 12 měsíců (hodnocení v bodech 0-10 max)	Velké firmy	Malé firmy	Pozemní stavitelství	Inženýrské stavitelství
Výběr strategického partnera	5,5	6,0	5,5	6,8
Akvizice jiné společnosti	3,2	3,4	3,1	3,8
Optimalizace financování	5,6	5,4	5,3	5,8
Optimalizace nákupních procesů	6,0	5,6	5,8	5,6
Plánování a projektový management	6,9	5,9	5,9	6,5
Změna v IT (hardware)	4,5	4,3	4,1	4,9
Změna informačního systému	4,3	3,3	3,4	3,8
Expandovat do zahraničí	6,8	4,4	4,1	6,5
Změna nabídky	6,2	5,0	5,3	5,3

Kontakty



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

Společnost CEEC Research (Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy) je největším výzkumem stavebnictví v zemích střední a východní Evropy. Od svého založení v roce 2005 bezplatně poskytuje studie o aktuálním stavu a očekávaném vývoji stavebnictví v deseti zemích střední a východní Evropy. Všechny naše studie a analýzy jsou založeny výhradně na údajích získaných z pravidelných strukturovaných interview s klíčovými představiteli vybraných největších, středních i malých stavebních společností.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným analýzám stavebnictví také organizuje Konference ředitelů projekčních společností a Setkání lídrů stavebních společností, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších projekčních a stavebních společností, prezidenti největších svazů, cechů a komor z oblasti stavebnictví a rovněž i ministři a nejvyšší představitelé států z vybraných zemí.

Jiří Vacek
Ředitel společnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu
Url: www.ceec.eu



Deltek Inc.

Společnost Deltek (kotovaná na Nasdaq: PROJ) je vedoucí globální poskytovatel ERP software a informačních systémů pro společnosti poskytující profesionální služby (PSO). Deltek se přes 20 let specializuje na vývoj informačního systému, který unikátně kombinuje účetně-ekonomické nástroje s organickým pojetím řízení zaměstnanců, tak aby nebyla potlačena jejich iniciativa a samostatnost. Důraz je kladen na poskytování správných informací ve správném čase správným lidem ve všech oblastech – marketingu, obchodě, řízení projektů, výrobě, logistice, ekonomice i personalistice a napříč organizačními jednotkami i skupinou firem holdingu v různých zemích. Klient tak kromě kvalitního systému získává i know-how jak mají své interní procesy uspořádány ty nejlepší firmy v oboru. Deltek má velmi dobré jméno a vynikající reference ve všech oborech na které se zaměřuje. Více jak 15 000 organizací ve více než osmdesáti zemích po celém světě využívá řešení společnosti Deltek, aby identifikovalo nové příležitosti, získávalo nové zakázky, optimalizovalo své zdroje, zefektivnilo své procesy a realizovalo ziskové projekty. S řešením společnosti Deltek budete vědět více a dokážete více!

Deltek GmbH
Herriotstraße 1
60528 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel.: +496967733106
www.deltek.com
www.maconomy.cz



Benchcom, s.r.o.

Společnost BenchCom, s.r.o je dodavatel celopodnikového informačního systému Deltek Maconomy pro stavební a inženýringové firmy. Systém pomáhá zvyšování vnitřní efektivity fungování firem společně se zlepšením podpory rozhodovacích procesů, projektového řízení a kapacitního plánování. Deltek Maconomy a People Planner je systém používaný na celém světě, nyní ale unikátně přizpůsobený potřebám českého trhu. Používají jej např. firmy holdingu Enteria – Chládek & Tintěra Pardubice a.s., nebo inženýringová a poradenská společnosti Arcadis GEOTECHNIKA s.r.o.

Benchcom, s.r.o.
 Černokostelecká 1623/14, ALFA Tower Říčany, 6. P.
 251 01 Říčany
 Tel.: +420 323 621 365
 Info@benchcom.cz
 www.benchom .cz



Nemetschek Allplan Česko s.r.o.

Společnost Nemetschek Allplan s centrálou v německém Mnichově je jedním z vůdčích poskytovatelů BIM (Building Information Modeling = Informační model budovy) řešení v Evropě. Plně vlastněná pobočka společnosti Nemetschek AG – Nemetschek Allplan – vyvíjí výkonný software pro architekty, stavební inženýry, dodavatele staveb a facility managery. Klíčovým produktem, který společnost Allplan nabízí, je sada flexibilních a efektivních nástrojů pro bezproblémové plánování vizionářské architektury a inovativních stavebních projektů, tzn. budov, mostů a konstrukcí. Společnost Allplan v současnosti působí v 19 zemích a podporuje všechny úrovně využití systémů CAD zaměřených na modely BIM: od jednoduchých 2D výkresů až po 3D modelování včetně rozpočtů a cenových kalkulací. Podporuje také iniciativu OpenBIM a standardy IFC, které zajišťují interoperabilitu v rámci celého životního cyklu stavby. Další informace najdete na webové stránce www.nemetschek-allplan.cz a www.nemetschek-allplan.cz/bim

Nemetschek Allplan Česko s.r.o.
 Žerotínova 1133/32
 130 00 - Praha 3
 Tel. +420 225 384 880
 Fax +420 225 384 890
 info@nemetschek.cz
 www.nemetschek-allplan.cz



Copy General

Copy General je hlavním poskytovatelem reprografických, tiskových a kopírovacích služeb ve střední a východní Evropě. Společnost Copy General byla založena před třiceti lety v USA. Evropská odnož vznikla v roce 1991 – prvním copyshopem v Budapešti. V dalších letech byly otevřeny pobočky v České republice, Polsku a Rusku.

Původní tiskové a kopírovací služby pro soukromou a firemní klientelu se postupně rozrostly především o specializované produkční služby pro velké firmy. Zaměření na projekční a stavební sektor bylo stanoveno jako prioritní směr rozvoje společnosti přibližně v roce 2006 a od té doby je koncept poskytování služeb v tomto oboru neustále propracováván a zdokonalován. Společnost tak má dnes zajištěnu veškerou infrastrukturu a nastaveny procesy související se zpracováním projektové dokumentace i pro největší zákazníky na trhu a vše je stvrzeno odpovídajícími certifikáty (ISO 9001, 14001, 27001). V současné době provozuje tisková zařízení v 8 provozovnách v lokalitách Praha, Plzeň, České Budějovice a Brno, kde zaměstnává více než 100 speciálně vyškolených tiskových operátorů.

Novým trendem ve službách Copy General je poskytování komplexních reprografických řešení včetně zajištění a provozování interních tiskových technologií přímo u zákazníka. Jedná se jak o provozování ucelených reprografických středisek včetně personálního zajištění ve velkých společnostech, tak o dodání jednotlivých tiskových zařízení pro menší společnosti nebo například přímo na stavby.

Roman Petr
General Manager European Operations
cell :+420 602 371 381
e-mail: roman.petr@copygeneral.cz
www.copygeneral.eu



Ruukki CZ s.r.o.

Ruukki se specializuje na ocel a ocelové konstrukce. Poskytujeme zákazníkům energeticky efektivní ocelová řešení pro lepší život, práci a pohyb (proto Living.Working.Moving v našem logu). V našem produktovém portfoliu můžete nalézt hutní materiály, ocelové konstrukce, fasádní systémy, sendvičové panely či střešní krytiny. Máme okolo 9000 zaměstnanců a rozsáhlou distribuční a dealerskou síť napříč 30 zeměmi včetně severovýchodních zemí, Ruska a v rozvíjejících se zemích jako jsou Indie, Čína a Jižní Amerika. Čisté tržby v roce 2012 dosáhly 2,8 miliard eur. Akcie společnosti jsou uvedeny v NASDAQ OMX (Rautaruukki Oyj: RTRKS).

Ruukki CZ s.r.o.
Pekařská 695/10a
155 00 Praha 5
tel.: +420 257 311 040
fax: + 420 257 311 041
Střešní krytiny – poradce pro střechy
tel.: + 420 800 350 999
e-mail: poradceprostrechy@ruukki.com



INFRAM a.s. – inženýrská a konzultační firma

Společnost INFRAM a.s. řídí a kontroluje významné zakázky z oblasti dopravní infrastruktury, průmyslové a občanské výstavby v České republice i v zahraničí. Hlavními domácími zákazníky jsou Ministerstvo dopravy, silniční a dálniční společnosti, železniční organizace, obce i soukromí klienti.

Na základě přání svého klienta je skupina INFRAM schopna do jeho projektů implementovat aplikace nových technologií a systémů, spočívajících např. ve využití:

- nových technologií a moderních mechanismů
- nových progresivních prvků a systémů
- nových nedestruktivních průzkumných a diagnostických metod při kontrole stavu pozemních objektů, mostů, inženýrských konstrukcí, pozemních komunikací, železnic apod.

Prostřednictvím svých dceřiných společností operuje INFRAM a.s. i na Slovensku, v Bulharsku i v Rumunsku. Pro své zahraniční klienty zajišťovala zakázky i v Německu, Chorvatsku, Rakousku, Francii a Irsku.

Project management, posuzování, supervize a inženýring staveb

- dopravního stavitelství (dálnice, silnice, mosty, tunely, železniční koridory, tramvajové a trolejbusové tratě apod.)
- pozemního stavitelství (občanská vybavenost, elektrárny, průmyslové stavby apod.)
- vodohospodářské infrastruktury (rozvody vody, kanalizace, rybníky, ČOV apod.)
- sanace betonových konstrukcí

To ve všech výkonových fázích procesu přípravy a realizace projektů

Členství INFRAM a.s. v odborných sdruženích

- Česká asociace konzultačních inženýrů – CACE, řádného člena EFCA a FIDIC.
- Česká betonářská společnost
- Sdružení pro sanace betonových konstrukcí
- Česká silniční společnost
- International Concrete Repair Institut se sídlem v USA.

Společnost je zapsána do Seznamu kvalifikovaných dodavatelů MMR ČR

EN ISO 9001:2009

EN ISO 14001:2005

OHSAS 18001:2008

INFRAM a. s.

Pelušková 1407,

198 00 Praha 9

Tel: 281 940 151, 602 272 418

E-mail: recepce@infram.cz

www.infram.cz



Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Weber je dnes v České republice jedním z nejvýznamnějších výrobců a dodavatelů vysoce kvalitních fasádní a zateplovacích systémů, štukových, tepelně izolačních a sanačních omítek, nátěrů, vyrovnávacích a samonivelačních podlahových hmot, lepidel na obklady a dlažby.

Nabízí komplexní škálu řešení, využívá moderní technologie, založené na nejvyšších technických požadavcích.

Weber je znám v oblasti stavebnictví i svou orientací na zákazníka, která se promítá v oblíbené příručce pro stavebníka – weber.rádce. Publikace je masově distribuována sítí prodejců stavebních materiálů. Letos vychází již jedenáctým rokem.

Weber – špičkové stavební materiály

Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.
 Radiová 3,
 102 00 Praha 10 – Štěrboholy
 Tel.: +420 272 701 137
 Fax: +420 272 701 138
 E-mail: info@weber-terranova.cz



ÚRS PRAHA

Společnost ÚRS PRAHA, a.s. je stabilním čelním tvůrcem Cenové soustavy stavebních konstrukcí a prací, distributorem stavebně ekonomických software a poskytovatelem služeb v oblasti oceňování stavební produkce v ČR. Dále vytváří analýzy vývoje a prognózy ve stavebnictví, v regionálním rozvoji a bytové problematice pro státní i soukromý sektor. V rámci oceňování stavební produkce společnost pořádá kurzy a semináře, podporuje střední a vysoké školy realizací přednášek, zapůjčením SW vybavením pro výuku, aj.

Hlavním produktem společnosti je Cenová soustava ÚRS a SW KROS plus. Cenová soustava ÚRS představuje unikátní pravidelně aktualizovaný systém informací, obsahující na 170 tisíc položek stavebních prací, materiálů a dalších informací. Poskytuje cenné ekonomické podklady a pomáhá nalézt společný komunikační standard mezi projektanty, investory, dodavateli a dalšími subjekty ve stavebnictví. Mimo tištěných vydání katalogů edice ÚRS je CS ÚRS více než 15 let vydávána v rámci software řady KROS. SW KROS plus pomáhá připravit propočty, rozpočty, kalkulace a další dokumenty přípravy stavby i sledovat a kontrolovat zakázku v realizaci. Využívá jej více než 4000 subjektů napříč státním i soukromým sektorem od drobných živnostníků až po velké organizace s terminálovým nasazením se stovkami uživatelů.

ÚRS PRAHA, a.s.
 Pražská 18
 102 00 Praha 10
 Tel.: +420 267 219 210
 Mail: urs@urspraha.cz
 www.urspraha.cz

Poznámky



COPY GENERAL®

Studie projekčních společností 2013 byla vytištěna díky spolupráci se společností COPY GENERAL s.r.o.

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situací konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research