

# České stavebnictví v krizi



Author: SF / pb | Published: 16.06.2009

Studie, která je projektem CEEC Research vzniklým ve spolupráci s poradenskou společností KPMG ČR, je založena na osobních rozhovorech s představiteli vybraných 80 firem podnikajících v českém stavebnictví. Další analýzy navíc poskytují přehled o chování a zkušenostech dodavatelů stavebních firem - 239 firem, dodavatelů materiálu, stavebních produktů a strojních zařízení. Rozhovory proběhly na konci dubna 2009, poskytují tedy poměrně aktuální obraz „subjektivní“ situace v celém sektoru, tj. jak samotné firmy vnímají současnou situaci a odhadují její nejbližší vývoj.

## **Budoucnost: mírný pesimismus a nejistota**

Téměř dvě třetiny, přesně 59 % dotázaných firem očekává v tomto roce pokles produkce sektoru o průměrně 3 %, když téměř čtvrtina respondentů ho odhaduje na 6 - 10 %. Za zmínku v těchto souvislostech stojí nejnovější údaje ČSÚ, podle nichž v dubnu tuzemská stavební výroba poprvé od loňského září vzrostla, a to meziročně o 2,1 %.

Co se týká dlouhodobějších prognóz, je český stavařský management velmi zdrženlivý. V souvislosti se střednědobým vývojem sektoru (2010-2011) zdůrazňuje hlavně vysokou míru nejistoty a výrazně omezené možnosti předpovídat vývoj po roce 2009. Pokud by však nedošlo k dalšímu zhoršení současné ekonomické situace, ve firmách očekávají, že stavebnictví by se mohlo v tomto období vrátit k růstu (v průměru ve výši 3 %). S relativně pesimistickými prognózami na tento rok úzce souvisí skutečnost, že stavební společnosti již zaznamenaly další pokles ve využití svých kapacit, a to z 89 % v roce 2008 na nynějších 83 %.

Celkem 85 % účastníků ankety dnes nijak překvapivě pociťuje omezení ve svém podnikání. Nejvíce vzrostl podíl firem limitovaných nedostatečnou poptávkou (z 13 na 49 % firem) a rovněž také nedostatečnými finančními zdroji (z 15 na 43 % firem). Nejčastěji uváděným limitem růstu zůstává tvrdá konkurence (72 %).

Hlavním faktorem, od kterého stavební firmy odvíjejí svou budoucnost a na kterém se téměř všichni respondenti shodují, je vývoj a změny v poptávce zákazníků (uvedlo to 94 % respondentů). Téměř polovina firem indikovala nedostatečnou poptávku jako již aktuální problém svého současného podnikání, a proto i další vývoj právě tohoto faktoru bude určujícím jak pro firmy, tak i pro vývoj celého odvětví.

Ve zjevné souvislosti s ochabující poptávkou proto čeští stavaři v následujících letech hodlají investovat především do inovací své nabídky (61 %) a do hledání a navazování obchodních kontaktů (51 %).

## **Krizový marketing beze změn**

Hlavními zdroji informací o nových zakázkách jsou pro české stavební firmy stále dlouhodobé kontakty a internet. Pokud se zaměříme pouze na způsoby využívání internetu, výsledky ukazují, že 100 % dotázaných společností využívá internet pro svoji prezentaci, dále pak 93 % k hledání informací a 83 % k prodeji.

Nejčastěji využívaným způsobem pro získávání zakázek jsou v současnosti osobní kontakty, jejichž podíl oproti minulému roku výrazně vzrostl. Došlo jak k nárůstu podílu firem, které osobní kontakty využívají, tak k růstu hodnocení jejich přínosu. Využívání osobních kontaktů uvádí 85 % stavebních firem.

Ačkoli Česko nemá z hlediska rozšíření korupčních praktik nijak oslnivé renomé, na otázku, zdali již firmy byly někdy požádány o úplatek, poměrně velké množství (59 %, což je o jedno procento více než před rokem) respondentů odpovídá záporně. Naproti tomu 23 % firem uvádí jasné „ano“, když 19 % zvolilo odpověď „bez komentáře“ s ohledem na vysokou citlivost tohoto tématu.

S mírou výskytu korupce úzce souvisí i otázka transparentnosti tendrů. Tu tentokrát čeští stavaři na škále 1 - 10 bodů (druhá hodnota je maximální) ohodnotili celem 5,3 bodu. Výsledky ukazují, že oproti předchozím obdobím nedošlo k výraznějším změnám (v letech 2008 i 2007 to bylo 5,2 bodu).

### **Větší důraz na ceny**

Zajímavě se aktuální krize a slabá poptávka odráží na odhodlání stavebních firem v zájmu získání zakázky porušit vlastní pravidla risk managementu - takový postup jako možnost uvedlo letos 43 % respondentů, zatímco před rokem to bylo 48 %. Zdá se tak, že společnosti jsou - přes odbytové problémy - spíše opatrnější.

Možná stejné pozadí má i větší důraz na osobní kontakty ve sféře získávání dodavatelů. Pro jejich výběr jsou stále významnější rámcové dlouhodobé smlouvy (78 % v roce 2009, 72 % v roce 2008) a právě osobní kontakty, kde 68 % kladných odpovědí představuje viditelný nárůst oproti 54 % o rok dříve. Co se týká hlavních kritérií pro výběr dodavatelů, v této oblasti došlo za posledních dvanáct měsíců k velice výrazné změně. Novým fenoménem s velice razantně rostoucím podílem na reakcích dotazovaných firem je nyní cena, kterou jako hlavní hledisko volby uvedlo 84 % respondentů (o rok dříve to bylo jen 38 %). Stejný důraz jako v minulosti stavaři kladou na zkušenosti dodavatele (82 %), přičemž mírně vzrostl význam referencí (62 % proti 56 % v roce 2008).

Studie českého stavebnictví 2009 je ke stažení na webu CEEC Research [www.CEEConstruction.Eu](http://www.CEEConstruction.Eu).

---

16.06.2009 08:00, SF / pb