

SKANSKA 2012: stavařina jako loni, development hůř



Author: SF / Petr Bým | Published: 15.02.2012

Propad tržeb o 20 %, zisku provozního o 85 % a zisku zdaněného o 91 % vypadá jako pohřební bilance podniku před krachem. „Zásadní pokles zisku není ani tak výsledkem reálných výkonů firmy, ale tvorby opravných položek na některé projekty realizované před rokem 2008,“ vysvětluje D. Ťok neveselá čísla. K hlavním hříchům minulosti patří nekvalitně provedený bazén ve Valašském Meziříčí či regionální centrum v Hradci Králové, v oblasti developmentu (na loňských tržbách firmy ve výši 18,1 mld. Kč se podílel 1,4 miliardy, tedy 7,5 %) zase nerealizovaný bratislavský projekt Viladomy Děvín, který se do účetnictví firmy negativně promítl poklesem ceny nakoupených pozemků.

Stabilní marže

Účetní operace jsou jedna věc, skutečný přísun zakázek a jejich provedení druhá. V tomto ohledu loňský rok Skansky tak chmurně nevypadá. „Podle statistik URS jsme loni mezi tuzemskými stavebními firmami získali nejvíce zakázek,“ argumentuje hlava české Skansky. Přitom podle něj společnost ve svých nabídkách nikdy nešla pod úroveň nákladů, což se dnes v zájmu přežití ve stavařské komunitě nezřídka děje (ovšem ani to příliš nepomáhá - prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví Václav Matyáš tvrdí, že z trhu zmizelo poměrně velké množství malých a středních firem). K tomu D. Ťok dodává: „Úroveň našich marží zůstala víceméně stejná jako v předchozích letech.“

Podařilo se také udržet personální stavy - počet zaměstnanců se snížil o 1 % na 5 200, před krizí to bylo takřka 7 000 lidí - na úrovni, která je pro fungování firmy v dnešních podmínkách optimální. Celkově pozitivní situaci na tomto poli ovšem kalí jeden loňský smrtelný úraz.

Úspěšný development

Sektor developmentu si sám o sobě v účetních závěrkách Skansky nestojí tak špatně. Příjmy z prodeje rezidencí se v minulém roce dokonce o 1 % zvýšily, když se prodalo celkem 407 jednotek. To sice meziročně představuje pokles o 2 %, ale v porovnání s rokem 2009, kdy se jich podařilo udat pouhých 269, to jistě managementu Skansky zní jako rajská hudba. Za zmínku stojí i to, že průměrná cena rezidenční „jednotky“ z portfolia firmy se meziročně příliš nezměnila, ba dokonce vzrostla - loni činila 3,37, rok

předtím 3,27 mil. Kč. „Poptávka se v loňském roce v porovnání s předchozími nijak zvláště nezměnila,“ konstatuje Naděžda Ptáčková z developerské divize Skansky. Největší zájem je stále o byty s dispozicemi 2 + kk a 3 + kk o výměrách 45 - 75 metrů čtverečních.

Jakkoli ale pro rok 2011 developerská čísla vypadají o hodně lépe než výsledky stavební části Skansky, v projekcích budoucnosti to trochu překvapivě vyhlíží úplně opačně.

Perspektivní stavění

„My jako společnost kotovaná na burze nemůžeme dělat žádné prognózy svých výsledků,“ říká D. Ťok. Čísla o zásobě práce ale o nejbližších perspektivách firmy vypovídají bez zbytečných slov - a Skanska má dnes objednávky za 21,7 mld. Kč, tedy zásobu práce na 14 měsíců.

Další tolik potřebný přísun práce má firmě kromě standardních způsobů zajistit i hlubší regionalizace, která bude mít i jisté organizační dopady. „Nehodláme nijak měnit naši strukturu, ale naši lidé musí být přímo v regionech,“ říká ředitel firmy. Dostatek práce pro společnost má přinést i maximálně široký náběr zakázek. „Neexistuje malá zakázka. Chceme se dostat tam, kde je naše mateřská společnost. O té se říká, že zvládne jak miliardové stavby, tak rekonstrukci koupelny,“ říká s trochou nadsázky D. Ťok.

Hospodářské výsledky firmy přitom už delší čas pozitivně ovlivňuje menší závislost na subdodávkách. „Musíme maximálně využívat naše vlastní kapacity a jinými si vypomáhat jen tam, kde z technologických či jiných důvodů naše síly nestačí,“ vysvětluje D. Ťok. Úsilí je to zjevně úspěšné - podíl subdodávek na realizaci zakázek společnosti se snížil z někdejších 60 % na současných 30 - 35 %.

Na druhou stranu je otázkou je, jak hospodaření firmy ovlivní její často deklarované lpění na skandinávských etických pravidlech podnikání. „Některých tendrů se vůbec nechceme zúčastňovat,“ říká D. Ťok. Zároveň ale optimisticky konstatuje, že korupční praktiky přes všechny potíže postupně slábnou, a to hlavně díky novému zákonu o státních zakázkách. Skanska přitom loni podala ÚHOSu celkem 92 stížností proti průběhu různých výběrových řízení, v některých případech úspěšně.

... a problematický development

„Očekáváme propad prodeje zhruba o třetinu!“ - takto skepticky hodnotí letošní perspektivy developerské sekce Skansky N. Ptáčková. Podle ní bude hodně záležet na celkovém vývoji hospodářské situace i na vývoji investorské poptávky po rezidencích. Zásahu na očekávaném útlumu prodeje nejspíš bude mít i cenová politika firmy. Skanska - podle údajů už uvedených, byt' je jejich vypovídací hodnota limitovaná - svou developerskou produkci loni nijak nezlevnila a letos budou mít její ceny stejný směr. „Od počátku roku jsme všechny naše ceny zvedli o 4 % v reakci na pohyb sazeb DPH,“ říká N. Ptáčková.

I přes tyto velmi dietní výhledy ale firma hodlá pokračovat ve forsírování zelené architektury, byt' o ni podle D. Ťoka je v Česku malý zájem. Přesto chce společnost na trh každým rokem uvést 1 - 2 zelené projekty. Nedávno Skanska na tomto poli dosáhla premiéry, kdy zkolaudovala první pasivní bytový dům v pražském projektu Milíčovský háj.

Nepochybně bude zajímavé porovnat tato očekávání s realitou, která nás teprve čeká. České stavebnictví loni vykazovalo pokles produkce o 3,1 % a z právě publikovaného průzkum mínění managementu tohoto sektoru ho letos čeká další propad, a to o 9,2 %, což by byl negativní rekord od vzniku České republiky. Naopak na pražský rezidenční trh v tomto roce podle jinak optimistického Evžena Korce z Ekopolu čeká jen mírný meziroční pokles prodeje v rozsahu maximálně 10 %. Opatrná prognóza Hypoteční banky pro trh hypoték počítá s trochou výraznější redukcí - z letošních 117 na 100 miliard korun, tedy 15 %.

15.02.2012 09:12, SF / Petr Bým