

Projektanti mají více práce



Author: SF/pb | Published: 20.05.2016

Trh s projektovými pracemi poroste v letošním roce v průměru o 6,6 % - shoduje se na tom osm z deseti ředitelů projektových kanceláří. Základem uvedeného růstu projektového trhu by přitom měl být růst jak soukromých, tak veřejných investic, což potvrzuje 83, respektive 79 % dotázaných ředitelů. Společnosti zaměřené na projekty pro pozemní stavitelství jsou aktuálně optimističtější a očekávají, že by letos mělo dojít k růstu objemu prací v průměru o 7,1 %. Naproti tomu vedení firem zabývajících se přípravou projektů pro inženýrské stavby predikuje růst 4,8 %.

Pozemním stavitelství: vyšší tržby

Vzhledem k růstu objemu zakázek očekávají ředitelé projektových kanceláří také zvýšení svých tržeb. Ty by měly v roce 2016 stoupnout v průměru o 5,4 %. V predikci svých příjmů jsou méně optimistické firmy zabývajících se přípravou inženýrských staveb - pro tento rok očekávají růst tržeb o 3,9 %. „Využití BIM nástrojů umožňuje našim zákazníkům výrazně zvýšit efektivitu práce. Pokud jsou tyto nástroje správně implementovány a používány, přináší možnost zpracovat více projektů se stejným týmem lidí v porovnání s tradičními 2D postupy,“ říká Miroslav Kohout ze společnosti GRAITEC.

V dlouhodobém horizontu jsou předpovědi ředitelů projektových kanceláří o poznání opatrnější. V roce 2017 počítají s růstem sektoru v průměru o 2,8 %, přičemž tržby by se ve stejném období měly zvýšit v průměru o 2,5 %. „Oživení na trhu projekčních prací vnímáme i my jako poskytovatel tiskových služeb pro projektanty a architekty. V porovnání s loňským rokem je to nárůst o 21%. Jde jak o liniové, tak pozemní stavby,“ komentuje vývoj Jaroslav Kasl z firmy PLAN Copy General.

Vytížené kapacity

Projektové společnosti jsou v současné době vytížené v průměru na 91 %, ve srovnání s předchozími dvěma lety však jde o mírný pokles. Nepatrně vyšší vytížení (95 %) přitom vykazují společnosti zabývajících se inženýrským stavitelstvím. Zakázky mají projektové kanceláře nasmlouvané v průměru na dalších šest měsíců. Pro bezmála dvě pětiny (38 %) z nich tento stav představuje v meziročním srovnání navýšení počtu nasmlouvaných zakázek. Naproti tomu pokles ve srovnání se stejným obdobím minulého roku hlásí zhruba desetina firem. Lépe si v tomto ohledu vedou projektové kanceláře zaměřené na inženýrské stavby, které

potvrdily větší množství práce dokonce v polovině případů (52 %). Vzhledem k tomu se téměř polovina (43 %) ředitelů projektových kanceláří obává nedostatku pracovníků pro realizaci zakázek, přičemž v průměru jim chybí až čtvrtina zaměstnanců (24 %). Nadbytek pracovních sil naopak avizovala necelá desetina (7 %) společností. Zbývající část projektových kanceláří považuje své kapacity za přiměřené. „Aktuálně jsme kapacitně vytiženi cca na 95 % a doufám, že to tak bude i nadále,“ potvrzuje Petr Ščurkevič ze společnosti K4.

Podle ředitelů stavebních společností je při výběru dodavatele stavebních prací pro zákazníka hlavním kritériem stále cena. Tento fakt potvrdili všichni ředitelé stavebních společností a na stupnici od nuly do deseti (desítka = největší vliv na rozhodnutí zákazníka) přiřadili tomuto faktoru hodnotu 8,7. Důležitou roli podle dalšího průzkumu CEE Research také hraje vlastní předchozí zkušenost s danou stavební firmou (7,1) a stavby firmou realizované (6,5). Za nejméně podstatné jsou při výběru dodavatele naopak považovány reklama (3,8) a velikost firmy (4,4). Odpovědi ředitelů stavebních společností na tuto otázku se v závislosti na velikosti společnosti či jejím oborovém zaměření lišily jen minimálně.

„Při rozhodování, koho si zadavatel v rámci výběrového řízení zvolí, je podle našich zkušeností důležité, zda si firmu vybírá soukromý investor, nebo stát či obec. V prvním případě vidíme, že investor dává přednost kvalitnímu dílu od kvalitního dodavatele, ve druhém to bohužel často bývá jen cena,“ vysvětluje Karel Branda ze společnosti Trigema Building.

„Privátní investoři, kteří uvažují inovativně a hledají konkurenční výhodu, reagují hlavně na inovativní řešení a nové technologie, které dokážou dát stavbě přidanou hodnotu a udělat ji finančně zajímavější,“ doplňuje Patrik Choleva ze Skanska ČR a SR. Problém kritéria nejnižší ceny bez ohledu na kvalitu při vývěrových řízeních ve veřejném sektoru vnímá i on: „Naším cílem je otevřít diskusi, aby rovněž u veřejných investorů nebyla cena jediným hodnotícím kritériem při výběru stavební firmy, ale například i schopnost projektovat a řídit stavby ve 3D Modellingu, tedy v systému BIM.“

Foto: Sanja Gjenero

20.05.2016 08:00, SF/pb