

»Cenovnih orgij se ne udeležujemo!«

Poslov je na trgu vse več, a cene so nerazumno nizke, opozarjajo gradbeniki.

Andreja Šalamun

Po lanskem 20-odstotnem padcu obsega dela v gradbeništvu in občutnem znižanju cen se letos stanje nekoliko popravlja in poslov je vse več, ugotavlja Jože Renar, direktor Zbornice gradbeništva in industrije gradbenih materialov na GZS. »Ker pa v Sloveniji vsi ponujajo vse, se na projektih še vedno soočamo z nerealno nizkimi cenami,« ocenjuje prvi mož družbe GH Holding Blaž Miklavčič in dodaja, da tako nizke niso nikjer v sosesčini.

Prepričan je, da je v panogi še vedno preveč »kazanja mišic« in tekmovanja za projekte s čim nižjo ceno. »Mi se cenovnih orgij ne udeležujemo, saj v njih ne vidimo rešitev za razvoj družbe. Nikoli nismo pripravljene podpisati takšne pogodbe, da že na začetku ne bi vedeli, kaj nas čaka in kako bomo projekt končali,« je odločen Miklavčič.

Izjemen padec cen

Velik del poslov v gradbeništvu še vedno predstavljajo javna naročila, kjer se, tako Renar, za razliko od sosednjih držav res zelo poudarja načelo najnižje cene. Ponudb z neobičajno nizko ceno se ne izloča iz javnih naročil, kar slabo vpliva tako na poslovanje podjetij kot tudi na privlačnost delovnih mest v gradbeništvu.

V CGP ocenjujejo, da je na dolgi rok takšno stanje nevzdržno in bo pomenilo večjo škodo zaradi kakovosti gradnje. »Merilo najnižje cene je investitorjem

Uspešno podjetje kupcu ne ponuja le gradnje

Po puku nepremičninskega balona so se morala gradbena podjetja notranje prestrukturirati in racionalizirati. »Predvsem pa se je bilo treba veliko bolj posvetiti kupcu oz. investitorju, kar je tudi prav,« pravijo v CGP. Danes uspešno gradbeno podjetje kupcu nudi tudi ugodje, udobje, varnost, pošten odnos in dolgoročni prihranek. »Nizka cena gradnje sama po sebi ne pomeni prihranka. Treba je gledati tudi na kasnejše stroške vzdrževanja, torej strošek na dolgi rok. Investitorji (še posebej zasebni) vse bolj spoznavajo, da je pomembno, kateremu podjetju oddajo posel in kaj to zanje pomeni na dolgi rok,« še dodajajo v CGP.

povzročilo velike stroške vzdrževanja, o čemer pa se ne govori,« pravijo v CGP, kjer so se zato usmerili na zasebne naročnike.

Več poslov, višja cena?

Kot pravi Renar, lahko gradbeniki v tem letu pričakujejo rast na stanovanjski gradnji in na ostalih stavbah, manjšo rast pa tudi na gradbeno-inženirskih projektih, ki so odvisni predvsem od volje države.

Zvišanje cen »sledi šele čez nekaj časa, ko je trg stabilen in podjetja ne jemljejo več posla za vsako ceno, saj to prinaša preveliko tveganje,« dodaja Renar. Trenutno imajo gradbene družbe še vedno premalo dela, zato je pritisk na cene velik. Te bi se po njegovem mnenju lahko ustalile v letu ali dveh, poleg tega pa pričakuje tudi »ustreznejše delovanje sistema javnega naročanja, kjer bi se morali začeti resno ukvarjati z izločanjem ponudb z nerealno nizkimi cenami.«

»Normalizacija cen bo dobra tako za izvajalce kot za investitorje, ki bodo za svoj denar dobili kakovostno izvedbo in materiale,« meni Miklavčič, ki rešitev vidi predvsem v specializaciji gradbenih podjetij.

Specializacija ključna za sklepanje poslov

»Smo ozko specializirani za tri področja in od njih ne odstopamo,« na vprašanje, kaj naredijo, da pridejo do poslov, odgovarja Miklavčič. Poleg specializacije je po njegovi oceni pomembno tudi to, da so se v Sloveniji podali v lastne naložbe in gradili stanovanja za trg, veliko svojih aktivnosti pa preselili tudi na Hrvaško in v Srbijo, kjer so cene v povprečju še vedno bistveno višje kot v Sloveniji. Lani so ustvarili nekaj manj kot 50 milijonov evrov prihodkov od prodaje in približno šest milijonov evrov dobička, pove Miklavčič, podobne ali celo boljše rezultate pa pričakuje tudi letos.

»Odvisni bodo od tega, kako hitro bomo začeli izvajati že dobljene projekte na Hrvaškem,« pravi. Eden večjih letošnjih projektov bo približno 20 milijonov evrov vredna lastna naložba v stanovanjski projekt Tribuna, ki bo stal v Sloveniji, pa tudi po 15 milijonov evrov vredna projekta bolnišnice v Sisku in Logističnega centra hrvaške pošte v Zagrebu.



Foto: Tadej Kreft

»Pričakujem ustreznejše delovanje sistema javnega naročanja, kjer bi se morali začeti resno ukvarjati z izločanjem ponudb z nerealno nizkimi cenami,« pravi Jože Renar, direktor Zbornice gradbeništva in industrije gradbenih materialov na GZS.

Projekti na Hrvaškem so v razmahu

V Pomgradu so kljub nižjim cenam na trgu lansko leto zaključili dokaj uspešno. Z glavnimi projekti so po še nedokončenih podatkih ustvarili okoli 125 milijonov evrov konsolidiranih prihodkov, podobno pa naj bi bilo tudi v letošnjem letu.

Tudi letos si obetajo več dela pri večjih zasebnih naložbah. Nekaj pričakujejo od infrastrukturnih projektov, ki se napovedujejo (drugi tir, druga cev tunela Karavanke, tretja razvojna os, ...). Upajo, da bodo še naprej uspešni pri pridobivanju poslov v regiji, zlasti na Hrvaškem, kjer so projekti, financirani s sredstvi EU, v razmahu.

»Menimo, da je slovenska gradbena operativa še kako sposobna izvesti vse, tudi največje projekte, in ne razumemo nekaterih odgovornih, ki vehementno trdijo, da bi morala večje projekte izvajati tuja podjetja,« pravijo v CGP.

Samo zakoni ne bodo dovolj

Banič opozori na paket nove zakonodaje na področju gradbeništva, ki prihaja letos. Kot pravi, podpirajo spremembe, ki bi izboljšale možnost umeščanja v prostor in pridobivanja gradbenega dovoljenja, ob tem pa je prepričan, da za okrevanje panoge samo zakoni ne bodo dovolj. Spremeniti bo treba tudi vrsto podzakonskih aktov in pravilnikov.

»Večja regulacija izvajalcev del naj bi pomenila predvsem zaostritev pogojev za izvajalce pri javnih naročilih glede števila zaposlenih, višine prihodkov, kapitala in opreme, kar naj bi preprečilo nelojalno konkurenco. Predlagani pogoji so še vedno nekoliko mili, a dodatne omejitve preprečuje tudi evropska zakonodaja, tako da bi vendarle moralo biti nekaj premikov,« pravi Banič.

Povezati se ali ne?

Opozarja, da je preboj pri javnih naročilih v sosednje države (Avstrija, Hrvaška) izjemno zahteven, saj gre večina projektov domačim izvajalcem. »V Sloveniji imamo kar nekaj priložnosti in možnosti, kjer bi lahko domači izvajalci stopili na natečajih skupaj v konzorcijih, saj imamo tako potrebno inženiring znanje kot vrhunsko kakovostno in cenovno ugodno izvedbo, vendar to le redkokdaj počnemo. Na koncu se nam pogosto zgodi, da skozi domače okno gledamo, kako javna gradbena naročila izvajajo tuji izvajalci. Podobno bi se ob posameznih priložnostih lahko

Manjka ustreznega kadra

Ena večjih težav, s katero se soočajo, je pomanjkanje operativnega kadra, predvsem tehničnega in inženirskega, »saj sistema vajeništva trenutno ni, vpisi v zelene srednje poklicne šole pa so slabi,« pravi predsednik uprave družbe Pomgrad Igor Banič. Iščejo predvsem kader s končano srednjo poklicno ali strokovno izobrazbo (zidarje, tesarje, strojnike gradbene mehanizacije, mehatronike, oblikovalce kovin, asfalterje, delovodje), »na splošno mlajše delavce, ki si želijo in so sposobni opravljati fizična dela, terenska dela in so fleksibilni. Seveda pa smo odprti tudi za zaposlovanje višje izobraženih delavcev,« pravi Banič in doda, da je najtežje dobiti delavce s poklicno izobrazbo.

»Zaradi stanja v gradbeništvu je zanimanje za gradbene poklice zelo upadlo. Še posebej to velja za zidarje, tesarje in delovodje ter strojnike gradbene mehanizacije. Upadlo pa je tudi zanimanje za poklic gradbenega tehnika in inženirja, kar nas na dolgi rok lahko vse skrbi,« menijo v CGP.

povezali pri natečajih na Hrvaškem, pa tega žal (še) ne znamo storiti,« pravi Banič.

»Proti državi se ne moremo boriti«

Tudi v družbi Kolektor CPG se jim zdi združevanje gradbincev smiselno na razpisih za večje projekte in dodajajo, da v Sloveniji veliko poslov poberejo tujci. Na vprašanje, kako se borijo proti temu, odgovarjajo: »Proti državi, ki to omogoča, se ne moremo boriti oziroma se ne moremo upreti«.

Letos si večino poslov obetajo od sodelovanja z Darsom, Luko Koper, Direkcijo RS za infrastrukturo, pa tudi z nekaterimi zasebnimi domačimi in tujimi investitorji. Prihodke od prodaje, ti naj bi bili letos za pet odstotkov višji kot lani, bodo uresničili z izvajanjem dejavnosti na področju vzdrževanja cestne infrastrukture, nizkih in delno tudi visokih gradnjah ter s proizvodnjo gradbenih materialov in armirano betonskih izdelkov.

»Velikost ni vedno prednost«

Nasprotno od Pomgrada in Kolektorja CPG pa se novomeški družbi CGP združevanje gradbincev ne zdi smiselno. »Velikost ni vedno prednost, sploh ne v okoljih, kjer obseg poslov tako močno niha kot v Sloveniji,« menijo. »Povezave so smiselne zgolj tedaj, ko je zaradi obsega poslov potrebno združevati reference in kapacitete.

Računajo na zasebnike in ceste

V CGP so z minulim letom zadovoljni. Zaključili so ga s približno 95 milijoni evri prihodkov in 5,5 milijona evri dobička pred davki. Ker imajo pomemben del posla za letos že dogovorjenega s pogodbami, tudi to leto začnajo optimistično. Večinoma se bodo lotevali projektov visoke gradnje, pa tudi gradnje in vzdrževanja cestne in ostale infrastrukture. Intenzivno bodo



Foto: Depositphotos

pridobivali posle v tujini, še posebej na Hrvaškem, v Črni Gori in Srbiji, pa tudi na nemškem trgu.

Odpadejo tudi zaradi napačnih prevodov

Medtem ko je naš sistem javnega naročanja tujim družbam na široko odprla vrata, je za slovenska podjetja zelo težko ali skoraj nemogoče pridobiti posle v tujini, pravijo v CGP. »Na Hrvaškem skoraj na nobenem razpisu ne dobi posla podjetje, ki ni hrvaško ali pa ne sodeluje vsaj v konzorciju. Hrvaški investitorji so tu zelo inovativni in izločijo bistveno cenejše tuje ponudnike na podlagi nam nerazumljivih kriterijev, npr. tudi zato, ker kakšna beseda ni pravilno prevedena v hrvaški jezik,« ponazorijo s primerom. Menijo, da bi morala država pogledati recipročnost in za tuja podjetja na razpisih uvesti enake pogoje, kot veljajo za slovenska podjetja v predmetni državi.

»Kakovost je zapostavljena«

V VOC Celje, kjer so specializirani za nizke gradnje, med večjimi projekti, ki so jih izpeljali lani, izpostavljajo sodelovanje pri obnovi štajerske avtoceste med Žalcem in Šempetrom. Letos pričakujejo zmerno organsko rast, s tem pa tudi rast prihodkov in dobička. Poleg koncesije za vzdrževanje državnih cest krepijo svojo prisotnost tudi pri vzdrževanju občinskih cest v Savinjski regiji in na Koroškem.

V podjetju opozarjajo, da je pri državnih projektih »kakovost še vedno zapostavljena« in da se pri teh razpisih ne upošteva, da gre za »domače delodajalce, ki z redno zaposlitvijo omogočajo preživetje domačim delavcem in njihovim družinam«.

Cene na dolgi rok nevzdržne

Marko Trampuž, direktor prodaje v družbi Kolektor Koling, meni, da je še vedno premalo povpraševanja na trgu gradbenih del, tekmecev je veliko, cene pa so nizke. V primerjavi z 2007 in 2008 so cene upadle za najmanj 20 %. »Res so se tudi ustrojili gradbenih podjetij in s tem fiksni stroški zmanjšali za nekaj odstotkov, vendar so trenutne cene na dolgi rok nevzdržne za uspešno poslovanje,« je prepričan.

Ocenjuje, da je v Sloveniji »problematična zlasti volatilitnost trga gradbenih del, ki ne omogoča gradbenim podjetjem, da bi na dolgi rok prilagodila svoj stroj in delovanje«. Zato so se že pred dvema letoma odločili, da bodo za stabilizacijo poslovanja dela iskali tudi v tujini, pojasni Trampuž. Lani so imeli nekaj več kot 74 milijonov evrov prihodkov od prodaje, kumulativno skupaj z družbo Kolektor CPG pa več kot 140 milijonov evrov, še pove. Letos naj bi bili prihodki in dobiček še višji. ^{gg}

»Glede na podatke je predvidena rast poslov na vseh vrstah gradbenih del. Najbolj očitno je zlasti povečanje investicij na področju železniške infrastrukture,« pravi Marko Trampuž, direktor prodaje v družbi Kolektor Koling.

KOVINAR-GRADNJE ST
d.o.o.

Telefon: 04 581 07 00
Telefaks: 04 581 07 58
Spodnji Plavž 26, 4270 Jesenice
E-mail: info@kogradnje.si
www.kogradnje.si

Kovinar - Gradnje ST, d.o.o. je renomirana gradbena družba, ki že več kot 20 let izvaja gradnjo vseh vrst stavb in inženjerskih objektov. Družba deluje po strategiji izvajalskega inženjeringa, kar pomeni, da projekte izvaja s svojim visoko strokovnim in izkušenim kadrom na vseh področjih izvedbe projekta, po potrebi pa v izvedbo vključuje preizkušene in zanesljive partnerje. Večji del storitev izvaja z lastnim strojnimi parkom gradbene mehanizacije, ki ga stalno posodablja. Na sedežu družbe sta locirani mehanična delavnica in skladiščno proizvodni objekt v katerih se izvaja izdelava manjših betonskih izdelkov, armature in popravilo mehanizacije.

V zadnjih letih so velik del realizacije predstavljali večji infrastrukturni objekti, kjer je potrebno znanje in velika mera sodelovanja z lokalnimi skupnostmi in prebivalci. Z uspešnimi zaključki je podjetje dokazalo, da zna izvajati tudi te vrste del. V tem času je gradilo tudi stanovanjske, nestanovanjske ter proizvodno - poslovne objekte. Gradnja slednjih trenutno predstavlja velik del realizacije in s tem dokazuje zaupanje velikih poslovnih naročnikov.



Rekonstrukcija poslovne stavbe Domel v Železnikih, 2015



Vrtec Bled, 2014



Proizvodni objekt Brinox Medvode, 2015



Gorenjska plaža - turistično kulturni center v Trzinu, 2013



Proizvodno skladiščno poslovni objekt Saxonia - Franke, 2012



Poslovno-proizvodni objekt Sumida na Blejski Dobravi, 2015