

# Chłonny rynek inwestycji

Rozwój inwestycji budowlanych, wbrew wcześniejszym przewidywaniom, nie uległ spowolnieniu z powodu kryzysu. Dlatego też popyt na gwarancje kontraktowe wciąż rośnie. — **PATRYK BEKER**

Nawet niewprawne oko może dostrzec trwające już od wielu lat poruszenie na rynku inwestycji budowlanych w Polsce. Strumień środków finansowych płynący z Brukseli, budżetu krajowego czy prywatnych kieszeni jest precedensem w wojennej historii Polski i szansą na skok cywilizacyjny – podobny temu, który sekretarz stanu administracji amerykańskiej George Marshall zafundował Europie Zachodniej przed półwieczem. Informacje związane z rozbudową i modernizacją infrastruktury transportowej, sportowej, inwestycje w energetyce, rozwój źródeł energii odnawialnej, inwestycje w wielkopowierzchniowe obiekty handlowe, budownictwo mieszkaniowe od lat zajmują pierwsze strony gazet, prowokując często ogólnonarodowe debaty nad kondycją polskiej gospodarki. Tendencję wzrostową polskiego rynku inwestycji potwierdzają dane dotyczące sektora budowlanego, publikowane przez Główny Urząd Statystyczny.



**Patryk Beker**  
jest brokerem w EIB,  
Oddział Warszawa.

– z reguły ponoszący największe ryzyko niepowodzenia inwestycji. To zrozumiałe, dlaczego obwarowuje kontrakt budowlany szeregiem wymaganych zabezpieczeń, takich jak kary umowne czy – kluczowe w omawianym temacie – finansowe zabezpieczenia dotyczące wadium, należyte wykonania umowy czy usunięcia wad i usterek.

Złożenie przez wykonawcę zabezpieczenia w pieniądzu oznacza często w perspektywie kilkuletniej zamrożenie własnych środków finansowych. Stąd szczególnie kuszące stają się alternatyw-

wego usunięcia wad i usterek – jest dla inwestora swoistą „gwarancją dla budowy”. Sens ekonomiczny gwarancji kontraktowej sprowadza się do tego, iż stanowi ona pisemne zobowiązanie gwaranta (ubezpieczyciela) do zapłaty na rzecz beneficjenta (zamawiającego, inwestora) określonej kwoty (do wysokości sumy gwarancyjnej) w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy przez zobowiązanego (wykonawcy), wynikającego z zawartej umowy. Gwarancje są stosunkowo łatwą i wiarygodną formą zabezpieczenia ewentualnych roszczeń inwestorów lub generalnych wykonawców. Dają pewność, że w przypadku naruszenia postanowień kontraktu przez wykonawcę, należne inwestorowi odszkodowanie będzie skutecznie i w szybki sposób wypłacone. Poza tym niebagatelne znaczenie ma fakt, iż złożenie przez wykonawcę gwarancji sygnalizuje inwestorowi, że firma, z którą zawarł kontrakt, została pozytywnie oceniona przez niezależną instytucję. Na rynku ubezpieczeniowym są dostępne następujące gwarancje kontraktowe: na etapie ogłoszenia o przetargu – gwarancje zapłaty wadium, natomiast na etapie realizacji inwestycji – gwarancje należytego wykonania kontraktu i zwrotu zaliczki. Po zakończeniu procesu inwestycji wymagana jest natomiast gwarancja właściwego usunięcia wad lub usterek. Często stosowaną praktyką, wynikającą m.in. z wymogów kontraktowych, jest udzielanie gwarancji „łącznej”, tzn. połączenia gwarancji należytego wykonania kontraktu oraz właściwego usunięcia wad i usterek.

## Wartość produkcji budowlano-montażowej według rodzajów obiektów budowlanych (mln zł)

	I-III kw. 2007	I-III kw. 2008	I-III kw. 2009
Budynki mieszkalne	6 816,5	9 658,8	8 418,2
Budynki niemieszkalne	13 613,8	16 255,7	15 199,1
Obiekty inżynierii lądowej i wodnej	20 760,0	24 216,1	30 549,9
<b>Ogółem</b>	<b>41 190,3</b>	<b>50 130,6</b>	<b>54 167,3</b>

Źródło: GUS 2009.

Wydaje się, że kryzys, który odcisnął swoje piętno na wszystkich gospodarkach uczestniczących w globalnym handlu dobrami i usługami, polskiego rynku inwestycji wcale nie zatrzymał, co najwyżej nieco go spowolnił, i to być może na krótko.

### ODPOWIEDŹ NA ZAPOTRZEBOWANIE

Proces inwestycyjny w branży budowlanej wymaga zaangażowania wielu podmiotów w jego realizację. Wszyscy są żywotnie zainteresowani prawidłową realizacją całego procesu, nie wszyscy jednak dysponują takimi instrumentami dyscyplinującymi uczestników, jak inwestor

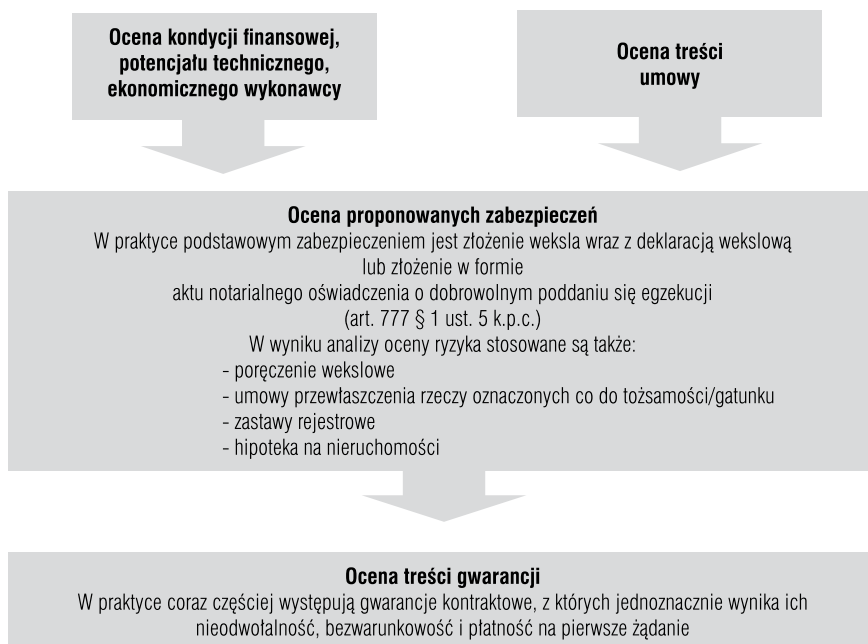
we względem siebie produkty banków i ubezpieczycieli – gwarancje kontraktowe. Oferty gwarancji kontraktowych, dostosowane do regulaminów funduszy unijnych i procedur nakreślonych ustawą Prawo zamówień publicznych, spełniające wymogi Warunków Kontraktowych FIDIC są dowodem na dostrzeżenie także przez sektor finansowy potrzeb polskiego rynku inwestycji.

Kontraktowa gwarancja ubezpieczeniowa jest istotnym elementem zarządzania ryzykiem w procesach inwestycyjnych. Zabezpieczając prawidłową realizację całego procesu – począwszy od przetargu, aż do właści-

### TOK POSTĘPOWANIA

Pierwszym i najważniejszym krokiem udzielenia przez ubezpieczyciela gwarancji kontraktowej jest ocena kondycji finansowej wykonawcy (dokonywana na bazie sprawozdań finansowych) oraz ocena potencjału technicznego i ekonomicznego (doświadczenie, posiadane referencje, pozycja na rynku itd.). Jednocześnie ubezpieczyciel dokonuje oceny treści samej umowy. Kolejnym krokiem jest analiza złożonych zabezpieczeń na

**Podstawowe kroki udzielania gwarancji kontraktowych**



Źródło: Opracowanie własne.

► pokrycie ewentualnych roszczeń regresowych, w oparciu o ich płynność i pewność realizacji. Ostatnim etapem udzielenia gwarancji jest ocena treści gwarancji wymaganej przez beneficjenta i jej akceptacja (praktyka zna przypadki nieakceptowanych przez rynek ubezpieczeniowy wzorów gwarancji wymaganych przez beneficjentów).

pozytywna weryfikacja ubiegającego się o udzielenie pojedynczej gwarancji kontraktowej wykonawcy może być podstawą do podpisania z ubezpieczycielem umowy generalnej na udzielanie gwarancji w określonym przedziale czasu (np. rocznym). Fundamentalną zaletą umowy generalnej jest ustanowienie uproszczonej procedury wydawania kolejnych gwarancji, w ramach ustalonego limitu zaangażowania finansowego ubezpieczyciela. Umowa o udzielenie gwarancji w ramach limitu zdecydowanie poprawia pozycję wykonawcy kontraktu budowlanego. Niewątpliwą korzyścią umowy jest fakt, że ubezpieczyciel bada kondycję finansową wnioskodawcy oraz proponowane przez niego zabezpieczenia w określonych odstępach czasu, np. kwartalnych lub półrocznych, uznając taką analizę za wystarczającą do bieżącej współpracy w zakresie udzielania gwarancji.

W tej sytuacji **całkowicie realne jest uzyskanie gwarancji w dniu, w którym został złożony**

**wniosek o jej udzielenie.** Co więcej, z góry określone czasowe zaangażowanie ubezpieczyciela pozwala przedsiębiorstwom kontraktować kilka zadań inwestycyjnych, bez konieczności angażowania sił w prace nad pozyskaniem limitów gwarancyjnych do określonych inwestycji. Wynegocjowana i ustalona w umowie stawka jest stawką maksymalną. W praktyce nie stoi to na przeszkodzie ponownej negocjacji ceny z ubezpieczycielem w przypadku pozyskania dużego kontraktu.

Składka za udzielenie gwarancji nie jest taryfikowana. Jej wysokość jest ustalana indywidualnie w zależności od wielu elementów, m.in.: sytuacji finansowej ubiegającego się o gwarancję, treści wymaganej przez inwestora i rodzaju gwarancji, wysokości limitu gwarancyjnego, czasu obowiązywania gwarancji czy też sytuacji branży, w której działa ubezpieczający (dłużnik). Niebagatelny wpływ na koszt pozyskania gwarancji mają również formy udzielanych zabezpieczeń.

Składka za udzielenie gwarancji pobierana jest jednorazowo z góry za cały okres obowiązywania gwarancji. W przypadku umowy generalnej o limit składka płatna jest za gwarancje, które zostaną wystawione.

**ROZKWIAT DOPIERO BĘDZIE**

Właściwa ocena stopnia rozwoju rynku gwarancji ubezpieczeniowych uwzględniać musi strumień środków finansowych przeznaczanych na inwestycje i kondycję finansową firm budowlanych oraz – pozostającą w ścisłej z nimi zależności – politykę produktową i cenową ubezpieczycieli.

Od lat systematycznie rośnie zarówno liczba, jak i przypis składki brutto z gwarancji ubezpieczeniowych. Z dostępnych danych za III kwartały 2009 r. wynika, że liczba wystawionych gwarancji przekroczyła 403 tys. sztuk, a składka przypisana brutto wyniosła ponad 203 mln zł.

Dzieje się tak mimo chwilowej dekonjunktury, która dotknęła budownictwo. „Toksyczne” opcje walutowe oraz silna walka konkurencyjna polegająca m.in. na maksymalnym obniżaniu cen, spowodowały kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej firm budowlanych (szczególnie w spółkach deweloperskich) oraz zatory płatnicze. To z kolei osłabiło rynek inwestycji budowlanych, poprzez zmniejszenie portfela zamówień. Dekoniunktura ta nie była jednak w stanie zmienić pozytywnego trendu wzrostu.

Przyszłość rynku budowlanego nie tkwi w budownictwie mieszkaniowym, które doświadczyło kryzysu najbardziej, ale w budownictwie drogowym, kolejowym czy wyraźnie zapóźnionym inwestycyjnie sektorze energetycznym. Dla przykładu można wspomnieć, że w ciągu najbliższych kilku lat Polska Grupa Energetyczna zamierza wydać na inwestycje ok. 39 mld zł.

Ta wiedza to istotny argument do sformułowania konkluzji, iż rynek gwarancji ubezpieczeniowych, podążający za ożywionym rynkiem inwestycji w budownictwie, czeka rozwój. Rozwój ten dotyczył będzie jednak przede wszystkim inwestycji infrastrukturalnych oraz związanych z przemysłem energetycznym. □

**Rozwój rynku gwarancji ubezpieczonych**

	Liczba polis (w sztukach)			Składka przypisana brutto (w tys. zł)		
	2007	2008	I-III kw. 2009	2007	2008	I-III kw. 2009
<b>Gwarancje (dział II, grupa 15)</b>	<b>79 816</b>	<b>127 721</b>	<b>403 850</b>	<b>187 017</b>	<b>214 973</b>	<b>203 122</b>

Źródło: KNF, 2009.