

Fundusze z UE nakręca popyt na gwarancje

Nowa perspektywa unijna zwiększyła ruch w gwarancjach. W przyszłym roku przedsiębiorcy sięgną po nie jeszcze częściej

Aż 82,5 mld EUR, czyli ponad 350 mld zł, dostanie Polska w nowej perspektywie unijnej. Spora część tej kwoty ma być przeznaczona na dofinansowania przedsięwzięć infrastrukturalnych oraz prac badawczo-rozwojowych. A to oznacza także większy popyt przedsiębiorców na zabezpieczenia kontraktów, w tym za pomocą gwarancji — twierdzą ubezpieczyciele.

Szeroki przekrój branż

— Branże, które skorzystają na nowych pieniądzach unijnych, to głównie IT, budowlana oraz transportowa — mówi Andrzej Puta, dyrektor biura gwarancji ubezpieczeniowych w Euler Hermes.

— Najczęściej z przyznanych pieniędzy będą korzystać jednak firmy z branży budowlanej, specjalizujące się w budowie dróg i infrastruktury kolejowej — dodaje Michał Talariski, dyrektor, lider praktyki ryzyk budowlano-montażowych w Marsh. Liczba projektów wzrosła głównie w obszarach związanych z Krajowym Programem Kolejowym, na który przeznaczone jest do 67 mld zł do roku 2023, oraz Programem Budowy Dróg Krajowych, gdzie do rozdysponowania jest do 107 mld zł na lata 2014-23. Na inwestycje energetyczne zaplanowano 12 mld zł. Warto również pamiętać o ponad 20 mld zł przeznaczonych na innowacje.

— Innowacyjna część będzie składową powyższych programów i będzie promowana, ale nie za wszelką cenę, gdyż głównym zadaniem jest dobrze wydać te pieniądze w kontekście potrzeb, jakie w Polsce ciągle mamy — mówi Andrzej Puta. Najpoważniejsze projekty infrastrukturalne w branży transportowej będą dotyczyły rozwoju komunikacji szynowej oraz innych form transportu niskoemisyjnego (np. tramwaje, trolejbusy) zarówno poprzez rozwój sieci połączeń, jak również zakup taboru. Duże projekty będą się wiązać również z ochroną środowiska, poprzez rozwój systemów zagospodarowania odpadami i ich recyklingu.

— Wykorzystanie funduszy unijnych przy tak dużej skali powoduje więc zaangażowanie niemal wszystkich branż — zwraca uwagę Bartosz Tokarski, menedżer w biurze ubezpieczeń klientów strategicznych w EIB.

Popyt na zabezpieczenia

Przy tym większość wspomnianych pieniędzy zostanie wydana przez sferę budżetową, więc zgodnie z obowiązującym prawem o zamówieniach publicznych, wymagane jest zabezpieczenie.

— Zgodnie z ustawą jest kilka dopuszczalnych form takiego zabezpieczenia — jednym z najbardziej popularnych jest gwarancja ubezpieczeniowa lub gwarancja bankowa — mówi Andrzej Kardasiewicz, dyrektor biura gwarancji w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE).

— W praktyce niemal każdy przetarg, w którym zaangażowane są unijne pieniądze, zawiera wymóg zabezpieczenia oferty gwarancją przetargową, natomiast podpisanej umowy — gwarancją zabezpieczenia należytego wykonania umowy. Jest to uzasadnione racjonalnością gospodarowania publicznymi funduszami — podkreśla Bartosz Tokarski. Inne formy zabezpieczenia to gotówka albo poręczenia bankowe czy też poręczenia pieniężne spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kapitałowej.

— Na tle powyższych możliwości zabezpieczeń gwarancje ubezpieczeniowe mają jednak wiele zalet. Wykorzystując je zamiast pieniędzy, poprawiamy płynność finansową, nie angażując własnego kapitału, który przecież jest najdroższy. Ich przewagą nad zabezpieczeniami bankowymi jest fakt, że nie obciążają bankowych limitów kredytowych, których wykorzystanie jest często niezbędne do zrealizowania zamówienia. Zatem gwarancje ubezpieczeniowe są komplementarne do produktów bankowych, dzięki nim wykonawca może łatwiej sfinansować realizację zamówienia — twierdzi Bartosz Tokarski.

Zainteresowanie już rośnie

Dlatego też ubezpieczyciele spodziewają się większego popytu na gwarancje w najbliższych latach. Zdaniem Andrzeja Puty, rynek gwarancji w Polsce jest warto ok. 500 mln zł rocznie składki albo prowizji — zależnie, czy patrzymy z perspektywy ubezpieczyciela czy banku. Przy tym projekty za unijną kasę mogą generować dodatkowe 130 mln zł rocznie składki, przy założeniu, że średnio ich okres trwania to 5 lat, a stawka wynosi 1 proc. Ubezpieczyciele wzrost zainteresowania gwarancjami już zauważają.

— Szczególnie liczymy na nie w przyszłym roku, ale obecnie też widać już większy ruch w gwarancjach — mówi Andrzej Kardasiewicz.

Aby uzyskać więcej informacji
zapraszamy do kontaktu:

tel. +48 56 66 93 400
www.eib.com.pl



Ubezpieczenia
dla wymagających



— Przy tym największym powodzeniem będą cieszyły się gwarancje wadialne na etapie samego przetargu, a później na etapie realizacji kontraktu: gwarancje należytego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek, ponieważ to one zabezpieczają kontrakt przed nienależytym, nieprawidłowym wykonaniem zobowiązania określonego w umowie oraz nakładają na wykonawcę obowiązek usunięcia usterek i wad powstałych na kontrakcie. Przedstawiając taką gwarancję, wykonawca zwiększa swoją wiarygodność w oczach zamawiającego — beneficjenta gwarancji i potwierdza tym samym, że dołoży wszelkich starań, aby kontrakt został wykonany prawidłowo i w określonych ramach czasowych — tłumaczy Michał Talariski.

Zdaniem Andrzeja Kardasewicza, w ostatnim czasie wzrosło także zainteresowanie gwarancjami zabezpieczającymi rozliczenie dofinansowania unijnego uzyskanego na realizację konkretnego projektu.

Małym będzie trudniej

Przy tym zainteresowanie gwarancjami nie dotyczy jedynie dużych generalnych wykonawców, ale również wielu drobnych podwykonawców. Oni też będą zobowiązani do złożenia na rzecz generalnego wykonawcy gwarancji obejmującej ich zakres robót. I tutaj pojawia się pewien problem, ponieważ ubezpieczyciele zapewniają, że są gotowi udzielać gwarancji, ale... nie wszystkim.

— Rynek ubezpieczeniowy jest gotów na zaoferowanie ich podmiotom o dobrej kondycji finansowej — mówi Bartosz Tokarski.

Trzeba pamiętać, że gwarancje, które zabezpieczają kontrakty realizowane z funduszy UE, mają bardzo rygorystyczną treść — są płatne bezwarunkowo, na pierwsze żądanie i długoterminowe.

— A to dodatkowo powoduje, że mogą je pozyskać tylko firmy o dobrej kondycji finansowej. W związku z tym pozyskanie takich gwarancji może być niezwykle trudne dla mniejszych przedsiębiorców. Generalni wykonawcy, którzy są zobowiązani do złożenia na rzecz inwestorów gwarancji o bardzo rygorystycznych zapisach, będą od swoich podwykonawców wymagali złożenia zabezpieczenia o równie restrykcyjnej treści — tłumaczy Andrzej Kardasiewicz.

Jego zdaniem, problemem gwarancji z punktu widzenia ubezpieczycieli są długie okresy ich obowiązywania. Wynoszą one nawet 10-12 lat, a reasekuratorzy nie są w stanie pokrywać ryzyka na tak długi okres.

— Polski rynek pod względem terminów jest specyficzny. Na Zachodzie takie okresy nie są stosowane — tam okresy siedmio- czy ośmioletnie uznawane są za bardzo długie. Ocena ryzyka gwarancji na okres dziesięciu lat jest bardzo utrudniona i opiera się na pewnych założeniach, które w tak odległej perspektywie są niemożliwe do zweryfikowania. Ryzyko to można minimalizować poprzez pobieranie dodatkowych zabezpieczeń, jednak z uwagi na specyfikę rynku i konkurencję panującą pomiędzy podmiotami oferującymi gwarancje jest to zadanie niezwykle trudne — mówi Andrzej Kardasiewicz. Pocieszeniem dla przedsiębiorców może być fakt, że sytuacja w gwarancjach ubezpieczeniowych już wróciła do stanu sprzed lat 2012-13, kiedy to ubezpieczyciele mieli sporo dużych wypłat w związku z upadłościami w branży budowlanej, co wpłynęło na wzrost stawek i zaostrzenie kryteriów ich udzielania.

— Obecnie ceny ponownie spadły, a polityka oceny ryzyka wielu firm została poluzowana, co wpłynęło na zwiększenie dostępności gwarancji — twierdzi Andrzej Kardasiewicz. © P

OKIEM EKSPERTA — PARTNERA SEKCJI
Kumulacja ryzyka

ELŻBIETA URBAŃSKA, dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych PZU

W każdej zawieranej umowie wierzyciel narażony jest na ryzyko poniesienia szkody w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przez zobowiązanego. W niektórych przypadkach obowiązek zabezpieczenia wynika z przepisów prawa, w pozostałych z oczekiwań wierzyciela. Obecnie najpopularniejszą formą zabezpieczenia realizacji kontraktów są gwarancje należytego wykonania, a w okresie powykonawczym — gwarancje właściwego usunięcia wad lub usterek. Te ostatnie coraz częściej wymagane są już na etapie podpisywania kontraktu, pomimo że zabezpieczają zobowiązania powstałe po zakończeniu jego realizacji. Na przestrzeni ostatnich lat obserwujemy wydłużanie wymaganych okresów obowiązywania gwarancji, szczególnie w zakresie usunięcia wad — nawet do 10 lat. Nie jest to zjawisko pozytywne, bowiem powoduje znaczący wzrost i kumulację ryzyka w ocenie zarówno towarzystw ubezpieczeniowych, jak i reasekuratorów w Europie Zachodniej. W żadnym innym kraju nie występują tak długie okresy gwarancyjne, bo po przejęciu inwestycji w użytkowanie inwestorzy zawierają umowy na utrzymanie i zarządzanie z firmami, które się tym zajmują. Towarzystwom ubezpieczeniowym trudno będzie sprostać oczekiwaniom zamawiających i może to znacząco ograniczyć dostęp firm wykonawczych do gwarancji ubezpieczeniowych.

Źródło: <http://firma.pb.pl/4344003,24604,fundusze-z-ue-nakreca-popyt-na-gwarancje>

Aby uzyskać więcej informacji
zapraszamy do kontaktu:

tel. +48 56 66 93 400
www.eib.com.pl



Ubezpieczenia
dla wymagających