Coraz mniej kontraktów i przetargów

Utworzono: poniedziałek, 21, listopad 2016 10:40



Spadła liczba przetargów infrastrukturalnych, co powoduje, że zaostrza się konkurencja - w każdym z nich bierze udział coraz więcej firm. Z kolei inwestorzy wymagają coraz dłuższych, nawet 10-letnich zabezpieczeń. Szansą na odbicie będą środki z nowej perspektywy unijnej na lata 2014-2020, która obecnie jest w fazie przygotowań. Ten trudny czas polskie przedsiębiorstwa chcą przetrwać dzięki realizacji inwestycji na rynkach zagranicznych, głównie w Niemczech i Skandynawii, a nawet w Stanach Zjednoczonych.

– Jest mniej kontraktów i przetargów, co powoduje, że startuje w nich coraz więcej firm. Obecnie w jednym przetargu udział bierze średnio około piętnastu firm, podczas gdy jeszcze dwa lata temu było ich około pięciu. To powoduje, że ceny oferentów versus oferta inwestora są średnio o 25 proc. niższe – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Andrzej Puta, dyrektor Biura Gwarancji Ubezpieczeniowej w Euler Hermes.

Formą zabezpieczenia zobowiązań podmiotów gospodarczych są gwarancje ubezpieczeniowe. Zaliczają się do nich m.in. gwarancje kontraktowe w przetargach (np. wadium, gwarancja należytego wykonania umowy przez generalnego wykonawcę i, najdłuższe z nich, gwarancje usunięcia wad i usterek). Jak zauważa Andrzej Puta, rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w największym stopniu będzie w kolejnych latach ściśle uzależniony od środków unijnych.

– Potencjał rynku gwarancji ubezpieczeniowych jest duży, ale powiedziałbym, że jest to ostatnia szansa na rozwój tego rynku. Gwarancje są wykorzystywane głównie przy wydatkowaniu środków unijnych przeznaczonych na infrastrukturę. Unijna perspektywa finansowa na lata 2014-2020 to będzie ostatni moment, w którym produkty gwarancyjne będą bardzo potrzebne jeśli chodzi o ich wartość. Później pozostaną na rynku, ale zapotrzebowanie na nie będzie znacznie mniejsze – przewiduje Andrzej Puta.

Trendem, który nasilił się w ostatnich latach, jest coraz dłuższy okres zabezpieczeń wymaganych przez inwestorów, którzy chcą mieć pewność, że ewentualne usterki i

Phoca PDF

niedociągnięcia zostaną poprawione przez wykonawcę nawet 10 lat po zakończeniu inwestycji. Eksperci podkreślają, że bankom i ubezpieczycielom trudno jest oszacować ryzyko finansowe związane z udzieleniem tak długich gwarancji.

– Gwarancje ubezpieczeniowe są coraz dłuższe. Kiedyś obejmowały one standardowo okres do ośmiu lat, a obecnie inwestorzy wymagają takiego zabezpieczenia nawet na dziesięć lat i dłużej. To wymaga oczywiście większego zabezpieczenia ze strony firm ubezpieczeniowych i banków, co nie zawsze jest proste – zauważa Andrzej Puta.

Rynek gwarancji ubezpieczeniowych jest podzielony niemal równo na pół, pomiędzy sektor bankowy i ubezpieczeniowy. Choć zapotrzebowanie na gwarancje ubezpieczeniowe zależy w dużej mierze od skali inwestycji infrastrukturalnych, to wykorzystuje się je również w innych branżach.

– Główne branże, w których są potrzebne gwarancje ubezpieczeniowe to te, w których jest dużo inwestycji i kapitału. Są to więc branże budowlana, metalowa i szeroko rozumiany transport, czyli autobusy, tramwaje pociągi. Takie kontrakty dotyczą zwykle dużych pieniędzy i inwestorzy chcą mieć pewność, że zostaną zrealizowane na czas – mówi Andrzej Puta.

W związku z rozwojem eksportu i ekspansją polskich firm, wzrasta również zapotrzebowanie na gwarancje międzynarodowe, udzielane polskim przedsiębiorstwom realizującym kontrakty za granicą. Dotyczy to głównie Niemiec, Norwegii, Finlandii i Szwecji, w której prowadzony jest obecnie rządowy program modernizacji infrastruktury.

– Dla polskich firm nowym rynkiem, na którym wymagane są gwarancje ubezpieczeniowe, są Stany Zjednoczone i branża budowlana. Mamy też transakcje w Wielkiej Brytanii, na Węgrzech, w Arabii Saudyjskiej, Emiratach i w Kuwejcie. Sektor ubezpieczeniowy nie oferuje generalnie w tym zakresie szerokiej oferty. Euler Hermes, jako część Grupy Allianz, to jedyne w Polsce towarzystwo ubezpieczeniowe, które może zaoferować gwarancje zagraniczne (dostosowane do lokalnego prawa, specyfiki biznesu i np. wymiany walutowej) dzięki temu, że jego oddziały funkcjonują w kilkudziesięciu państwach świata – mówi Andrzej Puta.

Z obserwacji dyrektora Biura Gwarancji Ubezpieczeniowej Euler Hermes wynika, że polskie przedsiębiorstwa odnoszą obecnie duże sukcesy zwłaszcza w Skandynawii, gdzie gwarancje ubezpieczeniowe udzielane w miejscowym języku i walucie pozwalają zdobyć zaufanie inwestorów publicznych – rządów i organów publicznych.

– Na polskim rynku jest obecnie mniej kontraktów, dlatego rodzime firmy wychodzą na rynki zagraniczne, ponieważ muszą przetrwać ten cięższy okres i utrzymać zatrudnienie. W odniesieniu sukcesu pomaga im zarówno doświadczenie, jak i zaplecze finansowe. Potrzebny jest więc gwarant, który wystawi polskim firmom wymagane zabezpieczenia – mów Andrzej Puta.

Phoca PDF

Coraz mniej kontraktów i przetargów

Utworzono: poniedziałek, 21, listopad 2016 10:40

Źródło: Newseria

Phoca PDF