

Możliwość waloryzacji kontraktów w budownictwie

Utworzono: piątek, 12, kwiecień 2019 11:32 Ilona Hałucha



Straty polskich firm budowlanych wynikają przede wszystkim z braku możliwości waloryzacji realizowanych kontraktów. Umowy podpisane w poprzednich latach, zawierane na podstawie cen aktualnych dla lat 2016 lub 2017, przynoszą firmom straty – gdyż ceny produktów wzrosły od tamtego czasu o około 30%.

Polskie prawodawstwo pracuje nad tym, by wprowadzić możliwość waloryzacji takich umów. Jednak ustawa będzie dotyczyć tylko kontraktów zawartych po jej wprowadzeniu. Firmy doświadczające dzisiaj strat mogą korzystać tylko z negocjacji zwrotu kosztów drogą kontraktową – gdy doświadczyły przedłużeń w realizacji umowy ze względu na czynniki zewnętrzne, lub na drodze sądowej. Obie te drogi są czasochłonne i zapewniają odzyskanie jedynie części roszczeń. Ma to wpływ na płynność finansową polskich firm budowlanych.

– Rynek budowlany jest bardzo wymagający. Żeby wziąć udział w przetargu, trzeba mieć całe zaplecze instrumentów finansowych – powiedział serwisowi eNewsroom Andrzej Puta, dyrektor Biura Gwarancji Ubezpieczeniowych Euler Hermes – Niezbędnym narzędziem, które musi zapewnić firma, by wziąć udział w przetargu, jest możliwość udzielenia gwarancji na swoje usługi. To kosztowna sprawa – szczególnie, że często gwarancje sięgają nawet dziesięciu lat. Nie każdą firmę na to stać – zwłaszcza gdy inwestuje na rynkach zagranicznych, gdzie ryzyko jest trudniejsze do oceny niż przy projektach lokalnych. Taka działalność wymaga więc dużej płynności finansowej i bezpieczeństwa finansowego, które w obecnej sytuacji rynku budowlanego stanowią dla wielu firm duży problem – między innymi ze względu na brak możliwości waloryzacji realizowanych kontraktów – dodał Puta.

Źródło: eNewsroom.pl