



Sytuacja branży budowlanej jest bardzo trudna. Główną przyczyną kłopotów są spory między zamawiającym a wykonawcą. Z ich powodu inwestycje są często wstrzymywane, a na wykonawcę nakładane kary umowne. Niejedną firmę pociągnęły one na dno. Aby więc zmniejszyć takie ryzyko, branża proponuje wprowadzenie ubezpieczenia kar umownych, co miałyby pomóc branży budowlanej w wyjściu na prostą.

W ocenie wiceszefa Exito Broker, dałoby się tego uniknąć, gdyby branża budowlana wykorzystwała zupełnie nowy instrument ubezpieczeniowy, czyli możliwość ubezpieczenia takich kar.

– Do tej pory główna odpowiedzialność z tytułu kar umownych była skoncentrowana w samej gwarancji ubezpieczeniowej – mówi Agencji Informacyjnej Newseria Krzysztof Mleczak.

Gwarancji, która stała się na naszym rynku pewnym wymogiem, od którego uzależniona jest zwykle możliwość udziału w przetargach. Ubezpieczyciel zobowiązuje się w ten sposób do zapłaty maksymalnej kwoty, jaka jest wskazana w gwarancji w przypadku, gdy wykonawca nie wywiąże się ze swojego zobowiązania. O takie gwarancje dzisiaj jest coraz trudniej.

– Towarzystwa ubezpieczeniowe od jakiegoś czasu z większym trudem akceptują gwarancje ubezpieczeniowe, nie chcą realizować tak wysokich ryzyk – przyznaje Grzegorz Kwieciński, Product Manager ds. Gwarancji Ubezpieczeniowych w firmie Euler Hermes.

Utrudniony dostęp do gwarancji stał się poważnym problemem dla potencjalnych wykonawców. Ubezpieczenie od kar może być skutecznym rozwiązaniem

problemów, bo nie dotyczy kontraktu jako całości, tylko określonych w umowie przypadków podlegających karze.

- Dla zamawiającego możliwość odniesienia się z ewentualnym roszczeniem do ubezpieczenia powoduje, że sam proces inwestycyjny może trwać dalej, a uruchomienie gwarancji nie następuje – mówi Mleczak, tłumacząc, że w takiej sytuacji kontrakt trwa nadal, a prace są na bieżąco realizowane. – Dla wykonawców z kolei ma to ogromne znaczenie z powodów finansowych, bowiem te kary umowne i ubezpieczenie kar umownych stają się formułą zupełnie inną niż sama gwarancja.

Uruchomienie gwarancji obciąża aktywa i finanse przedsiębiorstwa, obniża jego możliwości, a przy tym wiarygodność w oczach kontrahentów. Wypłatę ubezpieczonej kary umownej brałoby z kolei na siebie towarzystwo ubezpieczeniowe. Ten produkt ma być tańszy od samych gwarancji. Zawarcie umowy poprzedzałby szczegółowy audyt przedsiębiorstwa, jak i ocena samego projektu.

- Kary umowne zawierają bardzo istotne elementy – szczególnie w technologicznych projektach, – które w bardzo istotny sposób wpływają na ryzyko – tłumaczy Krzysztof Mleczak – Na przykład przy realizacji przedsięwzięć energetycznych nie wszędzie można osiągnąć założoną moc energetyczną, czyli ten element kar umownych jest newralgiczny.

Wymaga więc szczegółowej oceny. Ubezpieczenie kar umownych byłoby ubezpieczeniem dowolnym, ale skorzystanie mogłoby stawiać wykonawcę w lepszej pozycji na rynku.

- Włączenie ubezpieczenia kar umownych do samego kontaktu może być istotnym elementem preselekcji, bo to rynek finansowy wówczas automatycznie dokonuje wyceny zdolności, możliwości konkretnego wykonawcy – mówi wiceprezes Exito Broker. – Być może będzie to miało swoje konsekwencje w ocenie projektów i ocenie ofert, składanych przez wykonawców.

Źródło: Newseria Sp. z o.o.