



W PZU wypracowaliśmy narzędzie, które pozwala analitykom na rozpoznanie ryzyk dotyczących konkretnego kontrahenta oraz ich wycenę w zależności od przedstawianych przez klienta sposobów zarządzania ryzykiem. Kluczowymi elementami oceny są: dostępność pracowników, dostęp do materiałów budowlanych oraz ich cena.



Anna Groszyk

NARZĘDZIA DO OCENY RYZYKA

Branża budowlana w zmiennej rzeczywistości

Ocena ryzyka w ubezpieczeniach finansowych zawsze wymagała nieszablonowego podejścia: każda firma jest inna, każda ma swoją specyfikę, każdy zabezpieczony kontrakt rządzi się swoimi prawami i uzależniony jest od całego wachlarza ryzyk.

Wobecnej dynamicznej sytuacji geopolitycznej puli zagrożeń stale rośnie i wymusza na ubezpieczycielach wypracowanie dodatkowych narzędzi do oceny ryzyka.

Pandemia Covid-19

Rok 2020 i pandemia Covid-19 zweryfikowały zakres oceny ryzyka w różnych sektorach gospodarki. Branża budowlana – obok transportowej i turystycznej – została uznana za najbardziej narażoną na wypłaty kwot z tytułu gwarancji. Przewidywania co do jej kondycji były wówczas mocno pesymistyczne i rynek liczył się z potencjalnymi dużymi stratami.

Dziś wiemy, że rynek gwarantów pomimo pandemii nie poniósł wielkich strat, a branża budowlana poradziła sobie z ryzykami covidowymi bardzo dobrze. Praca głównie na świeżym powietrzu pozwoliła uniknąć ryzyka absencji, a problemy związane z przerwaniem łańcucha dostaw zostały szybko rozwiązane. Lockdown w wielu państwach był czasowy, a rządy wprowadzały ułatwienia dla ciągłego i niezakłóconego funkcjonowania gospodarek.

Ostatecznie 2021 r. charakteryzował się dla niej większymi niż w 2020 r. przychodami i lepszymi wynikami z prowadzonej działalności. W samej branży budowlanej odnotowano ponad 21-procentowy wzrost przychodów i blisko 107-procentowy wzrost wyniku finansowego netto.

Do dziś pewne obawy wywołać może zapis art. 15 ustawy o Covid-19, który zakazuje naliczania kar umownych przy kontraktach wykonywanych w ramach zamówień publicznych w czasie trwania stanu epidemii lub zagrożenia epidemiologicznego.

W związku z trwającym wciąż stanem zagrożenia epidemiologicznego w Polsce oszacowanie wysokości ewentualnych kar umownych, a w konsekwencji roszczeń z tytułu gwarancji jest bardzo trudne.

Praktyka PZU wskazuje jednak, że w sytuacji zagrożenia terminu wykonania prac budowlanych strony związane umową najczęściej dochodzą do porozumienia i podpisują aneks zmieniający harmonogram realizacji prac. Przy podpisaniu takiego aneksu ewentualne kary umowne są odpowiednio zmniejszane lub anulowane i dostosowane do nowego umówionego terminu.

Liczymy na to, że po ustaniu stanu zagrożenia epidemiologicznego gwaranci nie zetkną się z lawiną wezwań z tytułu gwarancji. W przeciwnym razie ryzyko co do sytuacji na rynku wykonawczym niepokojąco rośnie.

Negatywne skutki wojny

Kolejną, niezwykle trudną i bezprecedensową sytuacją jest wybuch wojny w Ukrainie. Skutki dla światowej gospodarki odczuwamy wszyscy, a prognozy co do branży budowlanej są bardziej niepokojące niż w przypadku pandemii Covid-19.

Wzrosty cen materiałów i usług, przerywane łańcuchy do-

staw, odpływ pracowników czy presja na podwyżki wynagrodzeń – to wyzwania, z którymi na co dzień stykają się firmy wykonawcze. W związku z tym stosowaną obecnie praktyką wśród gwarantów jest dogłębna analiza sytuacji klientów i wpływ na ich kondycję sytuacji geopolitycznej.

W PZU wypracowaliśmy narzędzie, które pozwala analitykom na rozpoznanie ryzyk dotyczących konkretnego kontrahenta oraz ich wycenę w zależności od przedstawianych przez klienta sposobów zarządzania ryzykiem. Kluczowymi elementami oceny są: dostępność pracowników, dostęp do materiałów budowlanych oraz ich cena.

Do niedawna znaczną część pracowników, zwłaszcza w mniejszych firmach podwykonawczych, stanowili pracownicy pochodzący z Ukrainy, którzy z oczywistych względów opuścili nasz kraj. Klienci z branży budowlanej musieli się zatem zmierzyć z brakami kadrowymi. Początek konfliktu zbrojnego przypadł co prawda na miesiące zimowe, co pozwoliło firmom zrekrutować nowych pracowników jeszcze przed sezonem, ale problem nadal istnieje i ma negatywny wpływ na kondycję całej branży.

Poza brakiem pracowników wykonawcy musieli się zmierzyć z kolejnym dylematem: jak zapewnić materiały budowlane niezbędne do realizacji prac. Zerwane łańcuchy dostaw z terenów objętych działaniami zbrojnymi z czasem zaczęły być zastępowane dostawami z innych stron świata. Znajdowane są al-

ternatywne rynki, np. na takie surowce jak stal, co pozwala zminimalizować ryzyko braku materiałów budowlanych.

Niemal codziennie czytamy o rekordowym poziomie inflacji i podwyżkach stóp procentowych. Z rosnącymi cenami materiałów budowlanych mamy do czynienia od połowy 2021 r., a wojna tylko nasiliła ten stan.

O ile wzrosty cen uwzględniane są w wycenie nowo zawieranych kontraktów, o tyle kontrakty zawarte we wcześniejszych okresach kalkulowane były według innych stawek. Z tego powodu wykonawcy zgłaszają, że mają trudności z zabezpieczeniem cen dla ofert, zwłaszcza realizowanych w systemie „projektuj i buduj”.

Zapisy o waloryzacji w umowach

W zamówieniach drogowych zamawiający wyszedł naprzeciw swoim oferentom, wprowadzając w nowych umowach zapis o 10-procentowej waloryzacji. Podobne rozwiązanie jest stosowane dla obecnie wykonywanych kontraktów. Z pewnością jest to krok w dobrym kierunku, pozwalający wykonawcom na pewne łagodzenie skutków nieprzewidywalnych wzrostów cen.

Pozostaje jeszcze kwestia mniejszych zamówień, w których problem waloryzacji nie jest rozwiązany. W takich przypadkach praktyka pokazuje, że rozsądek stron zwycięża, bowiem w większości przypadków tańszym i korzystniejszym roz-



Magdalena Milanowska-Stodółka

wiązaniem jest znalezienie dodatkowych środków przez zamawiającego dla obecnego wykonawcy od rozwiązania umowy i szukania na rynku nowego wykonawcy, który ma podobne koszty wykonania.

Każdy dzień dla gwarantów to nowe informacje – zarówno dobre, jak i złe. Na wszystkie musimy odpowiednio reagować, bowiem rentowność prowadzonego biznesu jest dla wszystkich bardzo istotna.

Wnikliwie obserwujemy sytuację na rynku i dostosowujemy swoje działania do bieżącej sytuacji. Nie wstrzymaliśmy udzielania gwarancji klientom z branży budowlanej, przy czym ściślej monitorujemy zachodzące u nich zmiany. Ewentualne pogorszenie kondycji finansowej na bieżąco wyjaśniamy i indywidualnie podchodzimy do każdego ryzyka.

Anna Groszyk
dyrektorka Biura
Ubezpieczeń
Ryzyk Finansowych

Magdalena Milanowska-Stodółka
dyrektorka ds. Ryzyka
Ubezpieczeń Finansowych
w Biurze Ubezpieczeń Ryzyk
Finansowych

