

Buturuga City răstoarnă sectorul construcțiilor

Ovidiu Demetrescu,
partener OCD
Capital & Resource
și **London Brokers**

Sectorul asigurărilor este, în aparență, unul cu o însemnatate relativ mică în economie și cu impact redus în sectoare mari cum ar fi acela al construcțiilor. Când ne uităm puțin mai de aproape, însă, la fondul lucrurilor vedem următoarele:

- niciun proiect de construcții sau proiect mare de infrastructură, de energie, de explorare de petrol și gaze, de construcție autostrăzi, de construcție a unei centrale electrice ș.a.m.d nu poate fi făcut fără garanțiile cerute de beneficiar și contractate de antreprenori și furnizori și oferite sau subscrise de bănci și companii de asigurări.

- toate proiectele au asigurări cuprinzătoare și complexe până la momentul predării "la cheie" a proiectului către beneficiar și de multe ori pe o perioadă de încă 2-10 ani după aceea. Asigurările sunt subscrise tot de companii de asigurări.

Ce s-a întâmplat în piața asigurărilor?

Asigurătorii au devenit din ce în ce mai restrictivi la subscrierea acestor riscuri pentru companii medii și mici cu situații financiare la limită și fără asseturi semnificative. În schimb aceste companii mici și medii au continuat, cu buna știință a beneficiarilor, politica de ofertare care să le adju-

ce licitațiile pe criteriul cel mai mic preț. De fapt de aici începe lanțul de probleme care au plasat foarte multe companii de construcții pe o traiectorie financiară descendentă reflectată prin scoring de subscriere slab sau neadecvat pentru asigurători și bănci. Licităm foarte jos și de multe ori sub un preț corect pentru lucrările respective, ceea ce a dus la diminuarea profitabilității acestor companii, făcându-le din ce în ce mai neatractive pentru bănci și asigurări, din perspectiva ofertării și subscrierii garanțiilor fără de care nu se pot face proiectele.

Evident că au apărut și ofertanții oportuniști în piață, care s-au îmbolnăvit și ei în timp de o boală similară cu cea a constructorilor - degradarea situațiilor financiare. La City Insurance acest lucru a dus, din păcate, la faliment și la bulversarea unui sector întreg - câte contracte de infrastructură mari au încă garanțiile emise de City? Marea majoritate. Ce face beneficiarul într-o astfel de situație? Trebuie să solicite contractului să înlocuiască garanția și asigurările City cu unele care să răspundă nevoilor, un lucru devenit foarte complicat pentru că antreprenorii care au apelat la soluțiile ieftine de la City trebuie să plătească încă o dată aceste costuri aferente garanțiilor și de multe ori nu există oferte în piață sau beneficiarii nu sunt deschiși ori dispuși să accepte și alte soluții echivalente oferite de piețele financiare. O ecuație grea care dacă nu este rezolvată poate duce la stoparea proiectelor de infrastructură și a tuturor proiectelor în situații simi-



Problema cea mare despre care nimeni nu vorbește este că, prin bâlba asta politico-profesională, statul se expune unei situații fără precedent, și anume - pe contractele în derulare unde City era asigurătorul garant și beneficiarul (în cele mai multe cazuri firme de stat sau autorități locale) rămâne fără garanții. Și haideți să fim serioși! Nu avem o plasă de siguranță pentru așa ceva! FGA, da, în ultimă instanță oferă despăgubiri până în 450.000 de lei, sub 100.000 de euro, care nu înseamnă nimic pentru astfel de garanții de ordinul milioanele de euro. Dar câte proiecte în construcții sunt sub acest plafon? 5%, poate 10% ... cu restul de 90% ce facem?



Cumva, sectorul construcțiilor este foarte dependent de accesul la bani, accesul la finanțare, și subliniez acest lucru pentru că este o problemă cu care se confruntă foarte multe dintre societățile locale de construcții și acum, cu atât mai mult, vom avea un val de solicitări din partea autorităților locale pentru schimbarea asigurărilor de garanție emise de City Insurance, aflată în faliment, cu alte instrumente de garantare.

lare și care pot genera efecte în avalanșă în economie.

Aș începe cu o primă analiză care se vede, efectiv, "din avion". Este clar că City Insurance era una dintre puținele sau chiar singura companie de pe piața locală de profil care emitea asigurări de garanție pentru contractele de construcții și emitea mai multe forme de garanții: garanția de bună-execuție, garanția de retur avans.

Ce înseamnă acest lucru pentru sectorul construcțiilor?

Închipuiți-vă companiile de construcții care licitează pentru proiecte de infrastructură, pentru proiecte mari, cu durată lungă de execuție și care trebuie, la începutul proiectului, să pună această garanție de execuție de 10% din valoarea proiectului. Acest lucru înseamnă că, dacă nu au acces la o asigurare, la o garanție de tip asigurare, atunci ei vor fi obligați să meargă la bănci sau la alte instituții financiare și să pună cash colateral sau imobilizări corporale - imobile în valoare de 10% din valoarea proiectului respectiv, pe toată durata proiectului și, uneori, chiar și pe durata de după terminarea lucrărilor, durata de garanție a proiectului, ceea ce înseamnă

o imobilizare de 10% din resursele financiare ale companiei pe o perioadă lungă de timp.

10% înseamnă că nu mai poate merge la alte proiecte, că nu mai are disponibilul de cash și că, pur și simplu, este blocată. Dacă scalam lucrul acesta la mai multe contracte la care participă aceste companii, atunci situația devine chiar foarte greu de suportat din punct de vedere financiar pentru aceste companii. Și care este rezultatul până la urmă? Acces la lucrările de infrastructură vor avea doar jucătorii mari cu capitalizări uriașe și resurse pe măsură și antreprenorii români va trebui să fie numai subcontractori ai acestor jucători mari.

Problema cea mare despre care nimeni nu vorbește este că, prin bălba asta politico-profesională, statul se expune unei situații fără precedent, și anume - pe contractele în derulare unde City era asigurătorul garant și beneficiarul (în cele mai multe cazuri firme de stat sau autorități locale) rămâne fără garanții. Și haideți să fim serioși! Nu avem o plasă de siguranță pentru așa ceva! FGA, da, în ultimă instanță oferă despăgubiri până în 450.000 de Lei, sub

100.000 de euro, care nu înseamnă nimic pentru astfel de garanții de ordinul milioane de euro. Dar câte proiecte în construcții sunt sub acest plafon? 5%, poate 10% ... cu restul de 90% ce facem? Ne-am creat "singuri" un efect domino - dealtfel, de multe ori anticipat de profesioniști - care într-un final ne lasă și cu treaba nefăcută și cu banii luați. Pe de o parte avem contracte care nu pot fi duse la bun sfârșit, deci ori rămân la stadiul de proiect, ori nu se fac niciodată, pe de altă parte avem firme închise, oameni în șomaj etc., pentru care tot noi contribuim, însă costul final este mult mai mare. Prin falimentul City Insurance, aceste garanții trebuie repuse de către contractori pentru lucrările în curs, lucru extrem de dificil de făcut.

Nu vreau să fac niciun fel de comentariu calitativ asupra acestui lucru, aș face numai o simplă paralelă cu sectorul energetic unde, chiar dacă vrem să relansăm acest sector energetic, care a fost văduvit de investiții în ultimii 30 de ani, nu mai avem cu cine să facem aceste lucrări de construcții-montaj.

De ce? Pentru că nu s-au făcut investiții și antreprenorii specializați pe proiectele energetice pur și simplu au închis business-ul sau sunt pe cale să închidă businessul ori au plecat din țară și își caută de lucru prin alte părți și nu mai au resurse să ducă proiecte pe plan local.

Dacă chiar vrem să dezvoltăm această țară, trebuie să avem și un sector financiar sănătos, care să susțină investițiile și să repompe-

ze banii la loc în investițiile din România.

În continuarea acestor remarci din deschidere, vin să subliniez că problema din sectorul construcțiilor este una cât se poate de serioasă, companiile din domeniul construcțiilor având reale probleme de finanțare a lucrărilor, pentru că, în afară de aceste garanții, care li se cer în toate contractele publice, de infrastructură, de reabilitări de rețele, de clădiri de utilitate publică ș.a.m.d., ei sunt obligați să vină și cu cash flow propriu, cu aportul de numerar propriu, ca să susțină lucrările, până la primele decontări din aceste lucrări.

În cazul în care primesc avans, li se solicită o scrisoare de garanție din nou, de retur avans, care, iarăși, dacă nu este accesibilă din piața asigurărilor, devine un nonsens să faci această asigurare garanție retur avans, numai ca să pui cash colateral și să îți se dea o astfel de scrisoare, să mai plătești

și costul aferent emiterii acestor instrumente financiare.

O altă provocare este perioada de mentenanță care a început să fie de 120 luni în tot mai multe proiecte, perioadă ce trebuie să aibă asigurări în vigoare și garanții în vigoare de acum, momentul subscrierii până la finalizarea lucrărilor plus perioada de zece ani. Nu avem o piață de asigurări care să ofere astfel de produse, și din punct de vedere financiar, aceasta devine o cerință pe care numai contractorii mari cu asigurări internaționale complexe le pot accesa.

Poiectele privat-privat nu își găsesc soluții de garantare de la companiile de asigurări locale și din acest motiv se caută soluții internaționale din asigurări sau din piețele financiare.

Cumva, sectorul construcțiilor este foarte dependent de accesul la bani, accesul la finanțare, și subliniez acest lucru pentru că este o problemă cu care se confruntă

foarte multe dintre societățile locale de construcții și acum, cu atât mai mult, vom avea un val de solicitări din partea autorităților locale pentru schimbarea asigurărilor de garanție emise de City Insurance, aflată în faliment, cu alte instrumente de garantare.

Va fi o adevărată provocare pentru sectorul financiar românesc și, în special, pentru companiile de asigurări și a celor care operează în sectorul financiar românesc să găsească soluții. Cred că aceste soluții trebuie căutate într-un mod cât se poate de creativ, dar la modul corect al cuvântului, nu creativ în sensul acela ușor umoristic, de a fenta sistemul.

În încheiere aș mai dori să fac o propunere constructivă și obiectivă pentru a evita astel de situații: schimbarea criteriilor de atribuire pentru contractele pe bani publici - renunțând la criteriul prețul cel mai scăzut și înlocuindul cu criterii multiple, complexe dar care să aibă în centrul lor capacitățile

tehnice, economice și financiare pentru a duce la bun sfârșit proiectul în timp și în buget.

Pentru aceasta avem însă nevoie de profesionalizarea companiilor de stat, a beneficiarilor, și de schimbarea cadrului legislativ pentru achiziții publice.

De asemenea, este nevoie de profesionalizarea și responsabilizarea companiilor care fac studiile de fezabilitate (SF) pe baza cărora se licitează proiectele. Un studiu de fezabilitate prost făcut are implicații majore în toți pașii unui proiect, putând duce până la eșuarea proiectului. Deși în aparență costul unui SF este unul relativ mic în structura generală de costuri a unui proiect, acesta este "fundamentul proiectului".

Completarea cercului de servicii de proiect cu serviciile de owner engineer - care efectiv stă lângă beneficiar până la finalizarea obiectivului și avizează toate stadiile de lucrări din punct de vedere tehnic și bugetar - practic reprezintă ochiul specializat al clientului în implementarea proiectului care reduce riscul de erori tehnice și implică acela de a apela la garanții sau asigurări pe perioada de dezvoltare a proiectului.

Am vrut să ating numai câteva elemente din complexitatea mecanismelor de finanțare și garantare a proiectelor și să subliniez cât se poate de clar că veriga financiară și a asigurărilor este una esențială în acest puzzle uriaș al proiectelor.



Este nevoie de profesionalizarea și responsabilizarea companiilor care fac studiile de fezabilitate (SF) pe baza cărora se licitează proiectele. Un studiu de fezabilitate prost făcut are implicații majore în toți pașii unui proiect, putând duce până la eșuarea proiectului. Deși în aparență costul unui SF este unul relativ mic în structura generală de costuri a unui proiect, acesta este "fundamentul proiectului".