

Inwestycje i nieruchomości w warunkach zrównoważonego rozwoju. Wybrane problemy

pod redakcją

Krzysztofa Szczepaniaka i Anny Wojewnik-Filipkowskiej



UNIWERSYTET GDAŃSKI

Wydział Zarządzania
Uniwersytetu Gdańskiego
Sopot 2014

www.wzr.pl

Recenzenci

*prof. dr hab. Stanisław Belniak, prof. dr hab. Marek Bryx, prof. SGH, dr hab. Gabriel Główka,
prof. dr hab. Halina Henzel, prof. dr hab. Włodzimierz Karaszewski, Nicola Livingstone Ph.D.,
prof. dr hab. Krzysztof Marcinek, António Miguel Martins Ph.D, prof. dr hab. Ewa Siemińska,
prof. SGH, dr hab. Anna Szelągowska, prof. dr hab. Halina Towarnicka, prof. UEP,
dr hab. Maria Trojanek, prof. dr hab. inż. Ryszard Żróbek*

Projekt okładki i strony tytułowej

ESENCJA Sp. z o.o.

Redakcja

Jerzy Toczek

Skład i łamanie

Mariusz Szewczyk

© Copyright by Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-64669-03-3

Wydawca

Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego

81-824 Sopot, ul. Armii Krajowej 101

Druk

Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego,

Sopot, ul. Armii Krajowej 119/121

tel. 58-523-13-75, 58-523-14-49, e-mail: poligraf@gnu.univ.gda.pl

Spis treści

Wprowadzenie 5

WYCENA, KOMERCJALIZACJA I ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI

Rozdział 1

Analiza sytuacji negocjacyjnych w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi . . . 11

Adam Nalepka

Rozdział 2

Zastosowanie modeli wyceny opcji w wycenie umów najmu 23

Piotr Cegielski, Anita Makowska

Rozdział 3

Zastosowanie due diligence w wycenie stacji paliw 35

Mirosława Czaplńska

INWESTYCJE W ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII

Rozdział 4

Inwestycje w odnawialne źródła energii a polityka zrównoważonego rozwoju 51

Katarzyna Piechota

Rozdział 5

Tendencje rozwoju energetyki wiatrowej 67

Katarzyna Anna Jabłońska

INWESTYCJE NA RYNKU MIESZKANIOWYM

Rozdział 6

Mieszkania społeczne jako część zrównoważonego systemu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych 83

Magdalena Załęczna

Rozdział 7

Analiza rynku a decyzje deweloperów w świetle badań lokalnego rynku mieszkaniowego w Poznaniu 97

Anna Mazurczak, Łukasz Strączkowski

ROZWÓJ I REWITALIZACJA MIAST

- Rozdział 8
Galerie handlowe w przestrzeni miejskiej na przykładzie Szczecina 113
Iwona Foryś
- Rozdział 9
Fundusze europejskie w zasilaniu finansowym rewitalizacji miast w Polsce 123
Ryszard Żróbek, Małgorzata Prusik

INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE I ZA GRANICĄ

- Rozdział 10
Uwarunkowania realizacji inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw 137
Halina Henzel, Tomasz Ramian
- Rozdział 11
Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw z polskim kapitałem za granicą 151
Małgorzata Jaworek
- Rozdział 12
Audyt jako narzędzie oceny przedsiębiorstwa – definicja i klasyfikacja 161
Rafał Kramer

INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

- Rozdział 13
Land and economic aspects in real estate development process in selected CEE countries 179
Julius Golej
- Rozdział 14
Maturity of Real Estate Market in the View of Institutional Environment in the Slovak Republic 187
Janka Babelová, Daniela Špírková
- Rozdział 15
Analysis of Shopping Centre Development in Bratislava 197
Andrej Adamuščin
- Rozdział 16
Regression and correlation analysis of housing price in Slovakia 209
Miroslav Pánik
- Nota o autorach 219

Wprowadzenie

Inwestowanie w nieruchomości jest zagadnieniem złożonym, skupiającym wyzwania ekonomiczne, społeczne oraz polityczne. Coraz częściej dostrzega się związek tych inwestycji z polityką zrównoważonego rozwoju, co znajduje odzwierciedlenie w prowadzonych badaniach naukowych, których efektem są liczne analizy prowadzące do syntetycznych wniosków oraz budowa narzędzi ułatwiających podejmowanie decyzji i zarządzanie tą trudną materią. Celem monografii jest przybliżenie Czytelnikom wybranych problemów występujących w Polsce i za granicą. Opracowanie podzielono na następujące części:

- Wycena, komercjalizacja i zarządzanie nieruchomościami;
- Inwestycje w odnawialne źródła energii;
- Inwestycje na rynku mieszkaniowym;
- Rozwój i rewitalizacja miast;
- Inwestycje przedsiębiorstw w Polsce i za granicą;
- Inwestowanie w nieruchomości na rynkach zagranicznych.

W rozdziale pierwszym przeprowadzono identyfikację i strukturalizację sytuacji negocjacyjnych związanych z zarządzaniem nieruchomościami komercyjnymi. Analiza procesu zarządzania nieruchomościami komercyjnymi w systemie zleceńowym pozwoliła wskazać trzy zasadnicze grupy problemów możliwych do rozwiązywania za pomocą negocjacji. Należą do nich umowa o zarządzanie nieruchomością pomiędzy właścicielem a firmą zarządzającą, umowa najmu oraz umowy na dostawę materiałów i usług. W opracowaniu wskazano znaczenie tych problemów w efektywnym zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi oraz ogólne zasady ich rozwiązywania.

Rozdział drugi zgłębia istotę prowadzenia analiz na rynku najmu nieruchomości. Wiadomo bowiem, że dane dotyczące umów są często niejawne, a warunki w nich zawarte skomplikowane. Konstrukcja umowy najmu najczęściej przybiera prostą formę, ze stałym czynszem miesięcznym. Coraz częściej jednak inwestorzy (zarówno wynajmujący, jak i najemcy) starają się zabezpieczyć przed ryzykiem również i w tej dziedzinie swojej działalności. Jest to możliwe poprzez zastosowanie umów najmu z wbudowaną opcją. Niniejszy rozdział traktuje o wycenie takich właśnie umów, z podkreśleniem ich znaczenia w wycenie nieruchomości podejściem dochodowym.

Autorka rozdziału trzeciego porusza kwestie związane z analizami due diligence w wycenie wartości nieruchomości komercyjnych na przykładzie stacji paliw. Stacje paliw, jako specyficzny rodzaj nieruchomości, wymagają w procesie

wyceny szczególnego podejścia do oględzin i analizy niezbędnych danych. Omówiono tu teoretyczne aspekty due diligence oraz możliwość ich praktycznego zastosowania, w szczególności w wycenie stacji paliw. Ponadto zaproponowano autorski zakres due diligence oraz listę zagadnień, które powinny być analizowane w procesie wyceny stacji paliw.

Przejawem dbałości o zrównoważony rozwój gospodarczy są obserwowane przez naukowców inwestycje związane z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii (OZE). Dlatego też w rozdziale czwartym przybliżone zostały główne pojęcia dotyczące polityki zrównoważonego rozwoju, inwestowania w OZE oraz miejsca tego typu inwestycji w tejsze polityce. Na tym podłożu teoretycznym ukazana została wielkość inwestycji związanych z OZE w Polsce oraz wybranych krajach Unii Europejskiej (UE).

Celem autorki rozdziału piątego było przeprowadzenie wnikliwego, systematyzującego studium rozwoju energetyki wiatrowej, która w niektórych krajach osiągnęła już swoją dojrzałość rynkową i można ją tam uznać za technologię w pełni konkurencyjną wobec energetyki konwencjonalnej. Jest to niewątpliwa szansa dla rozwoju nowoczesnej gospodarki oraz możliwość wdrożenia zasad zrównoważonego rozwoju.

W rozdziale szóstym poruszone zostały istotne kwestie zrównoważonego rozwoju społecznego, który znajduje swój wyraz w poszukiwaniu skutecznych rozwiązań zmierzających do ograniczania podziałów społecznych oraz niwelowania zagrożeń wykluczenia z powodu ubóstwa. Celem głównym w tej części jest wskazanie miejsca inwestycji w mieszkania społeczne, w systemie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych, poprzez odniesienie do przykładów państw UE. Autorka koncentruje się na wskazaniu zasad ich udostępniania użytkownikom oraz znaczenia mieszkań społecznych dla systemu mieszkaniowego. W tym kontekście przeprowadzono analizę polskich uwarunkowań realizacji obowiązku gmin tworzenia podstaw do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych obywateli.

Rozdział siódmy ukazuje natomiast problematykę ściśle komercyjnych, mieszkaniowych przedsięwzięć deweloperskich jako złożonych form inwestowania bezpośredniego. Sukces inwestycji deweloperskiej zależy głównie od zakresu dopasowania projektu do aktualnych potrzeb rynku. Tymczasem dopasowanie oferty deweloperów nie do końca odpowiada preferencjom klientów. Celem autora była analiza aktualnej oferty mieszkań na rynku pierwotnym w Poznaniu i wskazanie rozbieżności z preferencjami podmiotów reprezentujących popytową stronę rynku. Rozdział ten został przygotowany w oparciu o studia literaturowe, rezultaty grantu badawczego realizowanego w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz systematyczne badania oferty mieszkaniowej na lokalnym rynku. Stanowi ono przyczynek do pogłębionego studium dotyczącego podstaw podejmowania decyzji inwestycyjnych w zakresie przedsięwzięć deweloperskich.

W części poświęconej rozwojowi i rewitalizacji miast rozdział ósmy zawiera analizę inwestycji w wielkopowierzchniowe i wielofunkcyjne obiekty kubaturowe galerii handlowych jako obiektów nadających coraz częściej nową jakość przestrzeni miejskiej. W zamkniętej przestrzeni koncentrują się różnorodne funkcje, w tym także publiczne. Podjęto tu złożoną problematykę funkcjonowania galerii handlowych w tkance miejskiej i roli, jaka im przypadła w oferowaniu różnorodnych usług, dotychczas zarezerwowanych dla przestrzeni publicznej miasta. Celem rozdziału jest wskazanie miejsca galerii handlowej w przestrzeni miejskiej, zagrożeń i korzyści płynących z dynamicznie rozwijającego się rynku nieruchomości handlowych w miastach.

W rozdziale dziewiątym celem autora jest analiza wykorzystania funduszy europejskich w procesie rewitalizacji miast w Polsce. Dokonano tutaj wnikliwej analizy dokumentów programowych oraz wielkości środków finansowych pochodzących z budżetu Unii Europejskiej przeznaczonych na ten rodzaj przedsięwzięć. Weryfikacji poddano przede wszystkim Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego na lata 2004–2006 oraz 16 Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2007–2013 oraz prognozy w ramach perspektywy budżetowej na lata 2014–2020.

Treść piątej części monografii obejmuje teoretyczne i praktyczne aspekty inwestycji przedsiębiorstw. Rozdział dziesiąty zwraca uwagę na fundamentalne kwestie związane z inwestycjami rzeczowymi. We współczesnej literaturze ekonomicznej występuje często termin: nieruchomość przedsiębiorstwa, który w szerszym ujęciu odnosi się do całości kontrolowanych nieruchomości, bez względu na tytuł prawny, niezależnie od tego, czy są wykorzystywane do działalności operacyjnej, czy stanowią inwestycję. Głównym celem tego rozdziału jest zidentyfikowanie i analiza różnic występujących pomiędzy deweloperami a przedsiębiorstwami niedeweloperskimi w zakresie: znaczenia (roli) nieruchomości dla działalności przedsiębiorstwa, celów bezpośrednich inwestycji w nieruchomości, przebiegu procesu inwestycyjnego i ryzyka działalności inwestycyjnej.

W rozdziale jedenastym zaprezentowano ważne zagadnienia związane z działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw z kapitałem polskim za granicą w latach 2008–2011. Analiza koncentruje się na porównaniu aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw w podziale na rodzaje działalności w oparciu o PKD jednostki sprawozdawczej. Rozdział ten pozwala zapoznać się z inwestycjami polskich podmiotów na rynkach międzynarodowych w podziale na poszczególne sekcje przedsiębiorstw, zgodnie z obowiązującą w kraju klasyfikacją.

Autor rozdziału dwunastego zaprezentował znaczenie audytu jako podstawy oceny działalności organizacji prowadzonej przez specjalistów w celu ujawnienia ewentualnych problemów czy nieprawidłowości w jej funkcjonowaniu. Zwrócono przy tym uwagę na wielość terminów i różnych rodzajów audytu, a także precyzyjne ich zdefiniowanie, rozróżnienie i uporządkowanie w autorskiej klasyfikacji.

Opracowanie stanowi bogaty przegląd literatury dotyczącej problemu audytu, tworząc swego rodzaju bazę możliwą do wykorzystania w dalszych badaniach tej materii.

Ostatnia część monografii zawiera rozdziały przygotowane przez zespół naukowców zagranicznych. Stanowią one źródło wiedzy o aktualnych wyzwaniach inwestycji w nieruchomości występujących poza granicami Polski, co pozwala na pewną analizę porównawczą tamtejszego oraz lokalnego stanu wiedzy. W rozdziale trzynastym autor omawia wybrane problemy inwestowania na rynku nieruchomości w Europie Środkowo-Wschodniej, wykorzystując jako przykład Słowację i Czechy. Zwraca się tutaj uwagę na powiązanie pomiędzy rodzajami realizowanych projektów inwestycyjnych i sposobem zagospodarowania przestrzeni a wartością gruntów wykorzystywanych pod inwestycje oraz znajdujących się w bezpośrednim sąsiedztwie. Postawiono też tezę, że w przypadku występowania spekulacyjnego wzrostu cen gruntów, administracja państwowa powinna mieć instrumenty przeciwdziałania takim zjawiskom.

Rozdział czternasty omawia problematykę rozwoju rynku nieruchomości na Słowacji i wpływu tego rynku na całą gospodarkę. W państwie tym, podobnie jak w Polsce, uwarunkowania inwestowania w nieruchomości uległy istotnym zmianom po roku 1989. Celem głównym rozdziału jest analiza otoczenia instytucjonalnego rynku nieruchomości mieszkaniowych Słowacji oraz określenie czynników, które mają istotny wpływ na jego dojrzałość.

Kolejny rozdział, piętnasty, pokazuje, że w głównych miastach państw sąsiadujących z Polską dużą wagę przywiązuje się do kształtowania rozwoju centrów handlowych. Słowaccy naukowcy podejmują badania i prowadzą analizy tego rodzaju inwestycji komercyjnych, formułując wnioski dotyczące między innymi wpływu tych inwestycji na otaczające je nieruchomości i styl życia, co, jak podkreśla autor rozdziału, nie zawsze postrzegane jest pozytywnie.

W rozdziale szesnastym autor przedstawia wyniki analiz cen na rynku nieruchomości mieszkaniowych, prowadzonych z wykorzystaniem metod ilościowych. Podjęto tu próbę budowy modelu rozwoju gospodarczego, który opisuje relację między cenami mieszkań i wybranymi czynnikami społeczno-ekonomicznymi.

Na zakończenie chcemy wyrazić przekonanie, że niniejsza monografia będzie dla Czytelników interesującą lekturą oraz inspiracją do zapoczątkowania badań w nowych obszarach naukowych. Może być także okazją do uzupełnienia wiedzy o nieznanie dotychczas obserwacje i wątki praktyczne. W ten sposób spełniona została idea wzbogacenia rozwoju naukowego w środowisku zajmującym się problematyką inwestycji i nieruchomości.

Krzysztof Szczepaniak
Anna Wojewnik-Filipkowska
Sopot, 2014

WYCENA, KOMERCJALIZACJA
I ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI

Rozdział 1

Analiza sytuacji negocjacyjnych w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi

Adam Nalepka

Wstęp

Zarządzanie nieruchomościami polega na właściwym utrzymaniu i racjonalnej eksploatacji obiektów budowlano-technicznych, pełniących różne funkcje użytkowe, ekonomiczne i społeczne. Współczesne budynki i budowle nie są wytworem wyłącznie techniki budowlanej, ale w tworzeniu ich jakości, funkcjonalności i wartości wykorzystywane są różne dziedziny techniki. Obecnie budynki są wyposażone w wyrafinowane instalacje i urządzenia techniczne, reagujące na stany zewnętrzne i wewnętrzne obiektu. Zaangażowanie w nich nowoczesnych technologii, szczególnie z zakresu IT, sprawia, że stają się one „budynkami inteligentnymi”.

Stąd też właściwa eksploatacja obiektów budowlano-technicznych staje się bardzo ważnym zadaniem zarządzania nieruchomościami. Wymaga ona dostaw różnorodnych usług warunkujących sprawne funkcjonowanie obiektów. Dla zapewnienia dostaw tych usług do obiektu zarządzający musi zawierać umowy z różnymi firmami na dostawę energii elektrycznej, ciepła, wody i odbiór ścieków, o świadczenie usług telekomunikacyjnych itp.

W praktyce ukształtowały się trzy podstawowe modele organizacyjne zarządzania nieruchomościami [Nalepka, 2004, s. 130]:

- system bezpośredni, gdy funkcje zarządzania pełni osobiście właściciel nieruchomości lub zatrudnieni przez właściciela pracownicy;
- system pośredni, gdy ogół funkcji zarządzania spełnia jednostka organizacyjna (spółka celowa) utworzona przez właściciela, a nieruchomość stanowiąca przedmiot zarządzania zostaje wniesiona jako aport rzeczowy;
- system zlecieniowy, gdy funkcje zarządzania spełnia wybrana przez właściciela nieruchomości profesjonalna firma zarządzająca; właściciel przekazuje swoją nieruchomość do zarządzania na podstawie umowy o zarządzanie nieruchomością.

Przedmiotem dalszych rozważań będzie zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi przez profesjonalne firmy (system zlecieniowy). Nieruchomości komercyjne to obiekty o różnych funkcjach użytkowych (mieszkalne, handlowo-

-usługowe, biurowe, przemysłowe, rekreacyjne i wypoczynkowe), które zostały nabyte lub wybudowane w celu osiągania dochodów z wynajmu powierzchni. Nieruchomości komercyjne winny więc generować regularne dochody na poziomie zadawalającym inwestora. Firmy zarządzające nieruchomościami komercyjnymi, na podstawie umowy o zarządzanie nieruchomością, realizują uzgodnione z właścicielem nieruchomości cele strategiczne, taktyczne i operacyjne z nią związane. Muszą przy tym godzić interes właściciela nieruchomości z oczekiwaniami użytkowników (najemców) oraz dostawców usług.

Podstawowym przedmiotem rozważań w niniejszym rozdziale są problemy związane z efektywnym zarządzaniem nieruchomościami komercyjnymi w systemie zleceńiowym, rozwiązywane za pomocą negocjacji.

1.1. Istota negocjacji

Negocjowanie to postępowanie odpowiednie w sytuacji sprzecznych interesów dwóch stron, współzależnych w takim stopniu, że porozumienie może być wzajemnie korzystne. Sytuacja negocjacyjna to zdarzenie, w którym przynajmniej dwie strony widzą konieczność osiągnięcia swych celów dzięki wspólnemu zaangażowaniu się, ale początkowo różnią się oczekiwaniami. Mimo że strony nie zgadzają się, to pragną osiągnąć porozumienie, ponieważ zarówno brak takiego porozumienia, jak i współzawodnictwo byłyby dla obu stron niekorzystne [Mastenbroek, 1996, s. 16]. W procesie negocjacji strony dyskutują o swoich wymaganiach, oczekiwaniach i preferencjach oraz próbują uzgodnić warunki obustronnie akceptowalne. Mogą za pomocą argumentów i perswazji przezwyciężyć dzielące je różnice oraz znaleźć wzajemnie satysfakcjonujące rozwiązanie [Fowler, 2001, s. 12]. Negocjacje podejmowane są w następujących sytuacjach:

- w problem zaangażowane są co najmniej dwie strony, które dążąc do osiągnięcia pewnego celu, potrzebują udziału tej drugiej,
- mimo pewnej wspólnoty interesów strony mają odmienne zdania lub cele,
- możliwe są różnorodne rozwiązania powstałego problemu, spośród których żadne nie jest oczywiste i jednoznaczne,
- strony widzą możliwość zawarcia porozumienia na obustronnie korzystnych warunkach,
- pertraktacje mają prowadzić do znalezienia rozwiązania satysfakcjonującego obie strony.

Czynnikiem wpływającym na sukces przeprowadzanych negocjacji jest właściwe ich przygotowanie [Kozina, 2012, s. 19]. Dotyczy to nie tylko aspektów merytorycznych, ale przede wszystkim samej strategii rozwiązywania problemu. Skuteczna strategia negocjacji charakteryzuje się następującymi czynnikami:

- gruntowną wiedzą opartą na drobiazgowym przygotowaniu,
- opracowaniem planu negocjacji,
- wrażliwą i elastyczną postawą negocjującego,
- uważnym śledzeniem rozmowy.

Z negocjacji należy sporządzać notatki, przygotowywać podsumowania spotkań, zawierające pozycje, co do których zostało osiągnięte porozumienie, oraz te, które wymagają dalszej dyskusji, celem uniknięcia nieporozumień i ułatwienia prowadzenia dalszych rozmów negocjacyjnych w sprzyjającej atmosferze oraz doprowadzenia do wzajemnie korzystnego porozumienia.

1.2. Analiza procesu zarządzania nieruchomością komercyjną

Analiza zarządzania nieruchomością komercyjną przeprowadzona zostanie pod kątem wskazania i opisu typowych sytuacji negocjacyjnych występujących w tym procesie. Istotę zarządzania nieruchomością można sprowadzić do utrzymania technicznego i eksploatacji obiektów budowlano-technicznych, pełniących różne funkcje użytkowe, ekonomiczne i społeczne, w taki sposób, aby realizować określone cele właściciela.

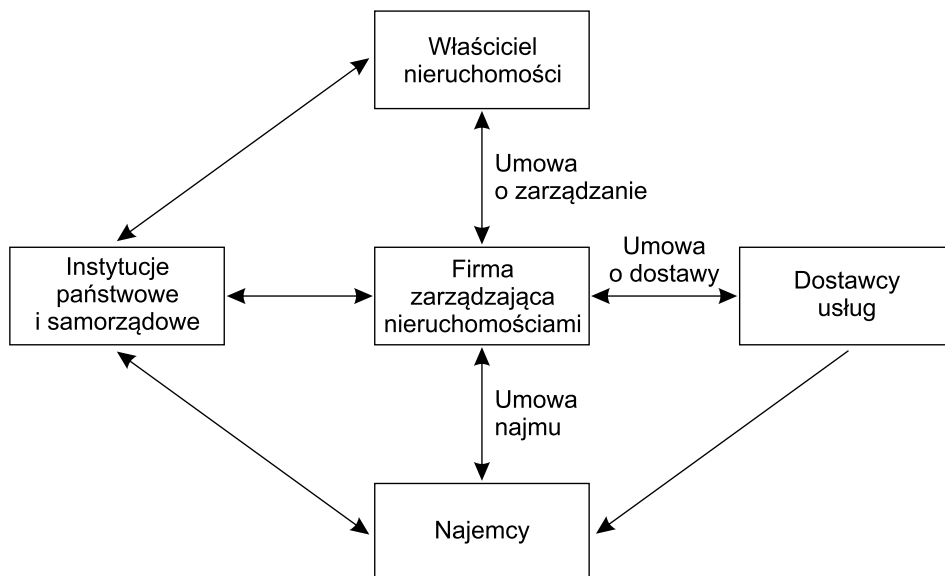
Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi podejmowane jest z reguły przez wyspecjalizowane firmy zarządzające na podstawie odpowiedniej umowy o zarządzanie i polega na realizacji postawionych przez właściciela nieruchomości celów strategicznych i taktycznych związanych z nieruchomością, przy pomocy zatrudnionych ludzi, posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych [Tertelis, 2003, s. 3].

Proces zarządzania nieruchomością komercyjną przedstawia rysunek 1.1. Jego układ wskazuje podstawowe sytuacje negocjacyjne w tym procesie, których rozwiązaniem jest zawarcie odpowiednich umów.

Jak wynika z rysunku, firma zarządzająca nieruchomościami musi godzić interes właściciela nieruchomości, użytkowników (najemców) oraz dostawców usług, przestrzegając odpowiednich przepisów prawnych.

Część problemów związanych z zarządzaniem nieruchomościami komercyjnymi ma charakter sytuacji negocjacyjnych, które winny być rozwiązywane w drodze negocjacji. Przeprowadzona analiza procesu zarządzania nieruchomością komercyjną w systemie zleceńowym pozwala wskazać trzy zasadnicze grupy sytuacji negocjacyjnych:

- uzgodnienie zasad współpracy między właścicielem nieruchomości a firmą zarządzającą, które znajdują swój wyraz w umowie o zarządzanie nieruchomością,



Rysunek 1.1. Relacje między podmiotami uczestniczącymi w zarządzaniu nieruchomością komercyjną w systemie zleceńowym

Źródło: [Nalepka, 2004].

- ustalenie relacji firmy zarządzającej nieruchomością z użytkownikami nieruchomości, które będą zapisane w umowach najmu,
- uzgodnienie zasad dostarczania mediów i innych usług, warunkujących poprawne utrzymanie techniczne i eksploatację nieruchomości, pomiędzy firmą zarządzającą a firmami obsługującymi nieruchomości.

1.3. Negocjowanie umowy o zarządzanie nieruchomością

Dążenie do maksymalizacji efektów zarządzania nieruchomością komercyjnymi skłania wielu właścicieli do przekazywania zadań zarządzania takimi nieruchomościami w ręce profesjonalistów (firm zarządzających nieruchomościami). Właściciel nieruchomości, zlecając zarządzanie nieruchomością firmie zarządzającej, liczy, że będzie zwolniony z niedogodności zarządzania, a dodatkowe koszty związane z wynagrodzeniem firmy zostaną zrekompensowane poprzez uzyskiwanie wyższych wpływów czynszowych i obniżenie kosztów eksploatacji [Najbar, 2013, s. 47]. Podstawowe znaczenie ma tu ustalenie zasad współpracy właściciela nieruchomości z firmą zarządzającą, co jest przedmiotem umowy o zarządzanie nieruchomością. Umowa o zarządzanie nieruchomością to taki stosunek obligacyjny, w którym firma zarządzająca nieruchomością zobowiązuje się do podejmowania decyzji i czynności mających na celu zapewnienie właściwej gospodarki

ekonomiczno-finansowej (w tym wygospodarowanie określonej nadwyżki finansowej), zapewnienie właściwej, bezpiecznej eksploatacji nieruchomości, a właściciel nieruchomości zobowiązuje się do wypłaty za to odpowiedniego wynagrodzenia [Lewandowski, 2005, s. 163].

Przy sprecyzowaniu w umowie o zarządzanie nieruchomością wzajemnych praw i obowiązków stron – właściciela i zarządzającego – należy mieć na uwadze, że znaczna ich część wynika z odpowiednich, ogólnie obowiązujących przepisów prawnych, a tylko część z wynegocjowanych zasad współpracy między stronami tej umowy [Andrzejewska, Opaliński, 2010]. Prawa i obowiązki zarządzającego wynikające z ogólnie obowiązujących przepisów prawnych nie mogą być przedmiotem negocjacji, bowiem muszą być zawsze realizowane. Najczęściej zalicza się do nich:

- realizowanie obowiązków wynikających z ustawy Prawo budowlane i wielu innych przedmiotowych ustaw,
- przestrzeganie obowiązków fiskalnych,
- nieprzeszkadzanie swoim zachowaniem podmiotom, które funkcjonują w ich bezpośrednim sąsiedztwie,
- wykonywanie czynności zarządzania zgodnie ze standardami zawodowymi oraz zasadami etyki,
- kierowanie się zasadą ochrony interesu osób, na rzecz których wykonuje się usługę.

Wszystkie pozostałe kwestie związane z technicznym utrzymaniem i eksploatacją nieruchomości, marketingiem i wynajmem powierzchni mogą być uregulowane w sposób dowolny i przekazane do realizacji firmie zarządzającej nieruchomością.

Podstawowe znaczenie ma tu prezentacja oczekiwań właściciela nieruchomości i uzgodnienie głównego, z punktu widzenia właściciela, celu zarządzania, który będzie w istotnym stopniu określać faktyczne działania podejmowane przez firmę zarządzającą. Właściciel nieruchomości może być zainteresowany:

- utrzymaniem nieruchomości w stanie niepogorszonym, zgodnie z jej przeznaczeniem,
- inwestowaniem w nieruchomość, prowadzącym do jej rozwoju, modernizacji i wzrostu wartości,
- dostarczaniem stałych dochodów,
- zwrotem zainwestowanego kapitału, poprzez zbycie nieruchomości za określoną cenę.

Właściwe przygotowanie i prowadzenie negocjacji umowy o zarządzanie nieruchomością komercyjną wymaga [Kulesza, 2002, s. 44]:

- poznania nieruchomości i jej uwarunkowań technicznych (stan techniczny, potrzeby remontowe, możliwości zmian), prawnych (stosunki między właścicielami)

- cicielami, umowy na korzystanie z nieruchomości i jej obsługę), finansowo-ekonomicznych (przychody, koszty, należności, uwarunkowania podatkowe),
- identyfikacji problemów nieruchomości: technicznych, prawnych, finansowych i związanych ze sposobem zarządzania,
 - ustalenia celów właściciela – weryfikacji wskazanych lub zaproponowania innego sposobu postępowania,
 - określenia praw i obowiązków stron,
 - ustalenia wynagrodzenia za wykonywane czynności.

W procesie negocjacji umowy o zarządzanie nieruchomością właściciel nieruchomości przedstawia swoje wymagania, oczekiwania i preferencje, zaś przedstawiciel firmy zarządzającej – ocenę możliwości ich realizacji, a obydwie strony próbują uzgodnić warunki obustronnie akceptowalne. Pomimo dzielących ich różnic próbują za pomocą argumentów i perswazji przezwyciężyć je oraz znaleźć wzajemnie satysfakcjonujące rozwiązanie. Po uzgodnieniu, które oczekiwania właściciela zarządzający godzi się zrealizować, określa się zakres odpowiedzialności zarządzającego. Duże znaczenie mają również ustalenia dotyczące zakończenia stosunku prawnego.

1.4. Negocjowanie umowy najmu

Nieruchomości komercyjne zostały nabyte lub wybudowane w celu osiągnięcia dochodów z wynajmu powierzchni. Stąd komercjalizacja powierzchni zarządzanej nieruchomości komercyjnej stanowi podstawowe zadanie zarządzającego. Zarządzający nieruchomością musi zainteresować potencjalnych najemców daną nieruchomością i doprowadzić do zawarcia umów najmu. Przez umowę najmu wynajmujący (w tym przypadku zarządzający nieruchomością) zobowiązuje się oddać najemcy nieruchomość lub określoną jej część (lokal użytkowy, mieszkalny) do używania na czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu określony czynsz.

Z formalnego punktu widzenia cała umowa najmu nieruchomości (lokalu) podlega negocjacji, wyjątek stanowią tylko te postanowienia, które określają przepisy bezwzględnie obowiązujące (najwięcej takich ograniczeń występuje w przypadku wynajmu lokali mieszkalnych). Podejmowane tu negocjacje zmierzają do znalezienia „złotego środka”, to jest rozwiązania satysfakcjonującego zarówno zarządzającego, jak i każdego najemcę nieruchomości [Kucharska-Stasiak, 2000, s. 92].

Podczas negocjacji zarządzający nieruchomością prezentuje potencjalnym najemcom standardowy wzór umowy najmu (umowę predefiniowaną), która następnie jest korygowana o zawarte w trakcie negocjacji postanowienia. Jak wskazuje praktyka, większość punktów umowy najmu nieruchomości komercyjnych

nie wymaga długich pertraktacji. Negocjacje zwykle koncentrują się na kilku specyficznych punktach: ulepszeniach i przeróbkach (zwykle długo negocjowanych), wzrostach czynszów i opłat eksploatacyjnych (indeksacjach), formach płatności oraz opcjach dla najemców [Downs, 1980, s. 220].

W zależności od stosunku sił między stronami zarządzający – celem nakłonienia potencjalnego najemcy do podpisania umowy najmu – stosuje różnego rodzaju zachęty. Dobra znajomość sytuacji strategicznej i finansowej właściciela nieruchomości, rynku nieruchomości oraz motywacji potencjalnego najemcy pozwoli wybrać przez zarządzającego właściwy rodzaj i zakres ustępstw. Do najczęściej stosowanych zachęt należą: upusty czynszów, czasowe zwolnienia z czynszów, opcje dla najemców [Mucha, 2001, s. 191].

Upusty czynszów są najbardziej wpływowym, a zarazem szkodliwym bodźcem do zawarcia umowy najmu, dostępnym dla zarządzającego. Powinny być używane tylko na wysoce konkurencyjnym rynku [Kyle, 1984, s. 131]. Zarządzający nieruchomością podczas negocjacji z potencjalnymi najemcami chce utrzymać bazową stawkę czynszu bądź, o ile to konieczne, przyznawać tylko czasowe zwolnienia z czynszu. Jest to bowiem mniejszą stratą dla właściciela nieruchomości aniżeli niższy poziom czynszu przez cały okres najmu. Upusty i zwolnienia z czynszów stosowane są zwykle na lokalnych rynkach nieruchomości, na których występuje wysoki poziom pustostanów bądź duże zasoby powierzchni konkurencyjnej. Zasadą jest tu, że najemca zamierzający użytkować większą powierzchnię i przez dłuższy okres najmu ma większe uzasadnienie dla uzyskania czasowego zwolnienia lub upustu czynszu. Zwolnienia i upusty czynszowe są kosztowne dla właściciela, bowiem redukują przychody z eksploatacji nieruchomości, zmniejszają dochód operacyjny netto i mogą tym samym obniżyć wartość nieruchomości. Gdy finansowe zachęty są konieczne do zawarcia umów najmu, obowiązkiem zarządzającego jest minimalizacja negatywnego wpływu tych zachęt na dochód operacyjny z zarządzanej nieruchomości.

Opcje to zastrzeżone dla najemcy w umowie szczególne warunki najmu działające na jego korzyść. Oznaczają prawo wolnego wyboru dla posiadacza opcji w określonym terminie. Najczęściej należą do nich [Mucha, 2001, s. 192]:

- opcja powiększenia, w której zarządzający nieruchomością gwarantuje najemcy realizację jego potrzeb w zakresie dodatkowej powierzchni w określonym czasie w przyszłości;
- opcja prawa pierwszej umowy, daje najemcy prawo pierwszeństwa wyboru obecnie zajmowanej bądź innej powierzchni w budynku (określonej w umowie najmu). Nie jest to korzystna opcja dla właściciela, bowiem obciąża nieruchomość, ograniczając atrakcyjność jej powierzchni oraz możliwość uzyskania wysokiej ceny;

- opcja odnowienia, przyznaje najemcy prawo odnowienia najmu na tych samych warunkach. Zwykle właściciele niechętnie ją przyznają, bowiem nie uwzględnia ona zmieniającej się sytuacji rynkowej, przez co nie gwarantuje utrzymania najemcy w nieruchomości;
- opcja odwołania, gwarantuje najemcy prawo odwołania najmu przed terminem wygaśnięcia umowy. Często konieczne jest przyznawanie takiej gwarancji, by nieruchomość mogła być konkurencyjna i odzwierciedlała stan rynku.

W procesie negocjacji umów najmu zarządzający nieruchomością musi mieć na uwadze wpływ zatwierdzanych postanowień umownych na możliwość wykonania zobowiązań względem właściciela nieruchomości, uzgodnionych w umowie o zarządzanie nieruchomością.

1.5. Negocjowanie umów z dostawcami usług

Właściwe utrzymanie i eksploatacja nieruchomości wymaga systematycznej dostawy różnorodnych usług, warunkujących sprawne funkcjonowanie obiektów. Do takich firm należą przedsiębiorstwa energetyki ciepłej, wodociągów i kanalizacji, dostarczające energię elektryczną, gaz, firmy świadczące usługi serwisowo-konserwacyjne, remontowo-budowlane, utrzymania czystości, ochrony osób i mienia, cateringowe, kurierskie itp. Dla zapewnienia dostaw tych usług do zarządzanego obiektu zarządzający zawiera umowy z różnymi firmami.

Przedmiotem negocjacji mogą być w zasadzie wszystkie postanowienia umowy o dostawę usług, z wyjątkiem tych postanowień, których treść określają stosowne przepisy prawne, bezwzględnie obowiązujące. Przedmiotem negocjacji są tu najczęściej postanowienia dotyczące [Kusztal, Nalepka, 2001, s. 82]:

- rodzaju umowy, którą strony mają zamiar zawrzeć,
- przedmiotu świadczenia i sposobu jego wykonania,
- opłaty za realizację świadczenia i sposobu jej waloryzacji,
- terminów i sposobów płatności,
- sposobu wydania rzeczy, towaru,
- warunków gwarancji jakości, rękojmi,
- odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy i kar umownych,
- czasu umowy,
- sposobów i możliwości rozwiązania umowy,
- innych, dodatkowych zastrzeżeń.

Na możliwości i zakres negocjacji z dostawcami usług istotny wpływ wywiera pozycja rynkowa dostawcy, z którym pertraktuje zarządzający nieruchomością.

Jeżeli jest to firma monopolistyczna, skłonna dyktować warunki współpracy, to negocjacje będą znacznie utrudnione lub w ogóle nie będą miały miejsca. Niezbędność danej usługi dla poprawnego funkcjonowania nieruchomości oraz monopolistyczna pozycja dostawcy znacznie ograniczają obszar negocjacji. Do takich firm zaliczyć można przede wszystkim przedsiębiorstwa energetyki ciepłej, zakłady energetyczne, gazownicze, przedsiębiorstwa wodociągów i kanalizacji. Firmy te – jako monopolisci – wymuszają na odbiorcach usług bezwzględną akceptację podanych przez siebie warunków współpracy.

Natomiast firmy świadczące usługi w sektorach, w których jest konkurencja, mają ograniczone możliwości dyktowania swoich warunków zarządzającemu nieruchomością i godzą się na negocjacje, prowadzące do zawierania umów z ustępstwami, zgodnie z oczekiwaniami zarządzającego nieruchomością. Do takich firm zaliczyć można:

- firmy serwisowo-konserwacyjne, świadczące usługi utrzymania technicznego instalacji i urządzeń znajdujących się na terenie obiektu, gwarantujące niezawodność i bezpieczeństwo ich użytkowania,
- firmy remontowo-budowlane, odpowiedzialne za usuwanie nagłych usterek i awarii, prowadzenie planowych remontów oraz prac adaptacyjnych i modernizacyjnych na obiekcie,
- firmy sprzątające, koncentrujące się na utrzymywaniu czystości i estetycznego wyglądu obiektów,
- firmy ochrony osób i mienia, oferujące cały wachlarz usług związanych z bezpieczeństwem, takich jak: ochrona osobista, ochrona stacjonarna obiektów, monitoring, całodobowy nadzór elektroniczny z natychmiastową reakcją załóg interwencyjnych, konwojowanie wartości pieniężnych, projektowanie i instalacja systemów alarmowych,
- firmy cateringowe, świadczące tzw. usługi dodatkowe, które nie są niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania nieruchomości, a jedynie podwyższają jej standard,
- firmy kurierskie, bardzo przydatne dla sprawnego działania najemców w nieruchomości komercyjnej. Umowy z takimi firmami są najczęściej zawierane przez samych najemców, zdarza się jednak, że zarządzający nieruchomością wybiera jedną firmę, która obsługuje w tym zakresie wszystkich najemców.

Przed przystąpieniem do negocjacji zmierzających do zawierania umów z dostawcami usług, warunkujących sprawne funkcjonowanie nieruchomości, należy dokładnie zdefiniować oczekiwania i wymagania względem dostawców usług oraz wskazać ich parametry jakościowe i ilościowe [Kolud, 2007]. Dokładna specyfikacja warunków świadczenia usług może być traktowana jako gwarant ich jakości i terminowości.

Wymiernymi korzyściami negocjacji z firmami obsługującymi nieruchomości mogą być niższe ceny usług, lepsza ich jakość, dłuższe terminy płatności itp. Należy tu jednak pamiętać o kosztach upływu czasu, jakiego wymagają zbyt długie negocjacje z wieloma partnerami. Czasem te koszty są niewspółmiernie wysokie w stosunku do możliwych do osiągnięcia korzyści.

Zakończenie

Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi jest złożonym procesem, obarczonym wysokim poziomem ryzyka. Właściciele nieruchomości dążą do zwolnienia się z niedogodności zarządzania nieruchomościami i zlecają to zadanie wyspecjalizowanym firmom zarządzającym. Podjęcie decyzji o zleceniu zarządzania nieruchomością komercyjną wyspecjalizowanej firmie winno być poprzedzone analizą kosztów i korzyści takiego rozwiązania. W każdym przypadku musi być zastosowane indywidualne podejście. Można tu wskazać tylko ogólne przesłanki takiego wyboru.

Decyzja o zleceniu zarządzania nieruchomością rodzi potrzebę wynegocjowania odpowiedniej umowy o zarządzanie nieruchomością. Oprócz tego w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi wskazać można jeszcze dwie ważne sytuacje negocjacyjne: negocjowanie umów najmu powierzchni nieruchomości oraz negocjowanie umów na dostawę materiałów i usług niezbędnych do właściwego utrzymania technicznego i eksploatacji nieruchomości.

W opracowaniu główny nacisk położono na strukturyzację sytuacji negocjacyjnych, jakie występują w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi w systemie zleceńiowym.

Bibliografia

1. Andrzejewska A., Opaliński T. (2010), *Współpraca na solidnych podstawach. Umowa o zarządzanie nieruchomością*, „Facility Manager”, nr 3 (44).
2. Downs A. (1980), *Principles of Real Estate Management*, IREM, Chicago.
3. Foryś I. (red.) (2014), *Zarządzanie nieruchomościami handlowymi*, Poltex, Warszawa.
4. Fowler A., (2001), *Jak skutecznie negocjować*, Petit, Warszawa.
5. Gawron H. (2010), *Podstawy zarządzania nieruchomościami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
6. Jońska B. (2010), *Renegocjowanie umów najmu*, „Nieruchomości C.H. Beck”, nr 7.
7. Kolud K. (2007), *Specyfikacja warunków świadczenia usługi outsourcingowej jako gwarant jakości w zarządzaniu nieruchomościami mieszkaniowymi*, „Świat Nieruchomości”, nr 61.

8. Kozina A. (2012), *Planowanie negocjacji w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
9. Kucharska-Stasiak E. (red.) (2000), *Zarządzanie nieruchomościami*, Valor, Łódź.
10. Kulesza H. (2002), *Przed umową o zarządzanie*, „Nieruchomości C.H. Beck”, nr 3.
11. Kuszta K., Nalepka A. (2001), *Rola negocjacji w zarządzaniu nieruchomościami*, „Świat Nieruchomości”, nr 34.
12. Kyle R. C. (1984), *Property Management*, Real Estate Education Company, Chicago.
13. Lewandowski K. (2005), *Zarządzanie nieruchomościami*, LexisNexis, Warszawa.
14. Mastenbroek W. (1996), *Negocjowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
15. Mucha I. (2001), *Zarządca jako kreator wartości rynkowej nieruchomości*, w: *Bariera rozwoju rynku nieruchomości*, E. Kucharska-Stasiak (red.), Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
16. Muhlebach F. (1998), *Business Strategies for Real Estate Management Companies*, IREM, Chicago.
17. Najbar K. (2013), *Rynek usług zarządzania nieruchomościami*, Poltex, Warszawa.
18. Nalepka A. (2004) *Organizacja zarządzania nieruchomościami w systemie zleceńowym*, „Nieruchomości C.H. Beck”, nr 7.
19. Starkiewicz S. (2004), *Umowa o zarządzanie nieruchomością*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Olsztyn.
20. Tertelis M. (2003), *Umowa o zarządzanie nieruchomością*, C.H. Beck, Warszawa.

Rozdział 2

Zastosowanie modeli wyceny opcji w wycenie umów najmu

Piotr Cegielski, Anita Makowska

Wstęp

Rynek najmu jest rynkiem trudnym do analizy. Wahania rynkowych stawek czynszu powodują, że warunki zawarte w umowach najmu zarówno po stronie najemcy, jak i wynajmującego są obciążone dość dużym ryzykiem, tym bardziej, że umowy te często podpisuje się na relatywnie długi okres. Stąd nie jest niczym zaskakującym, iż zarówno najemcy, jak i wynajmujący, starając się przewidzieć zachowanie otoczenia, coraz chętniej zabezpieczają się przed wymienionym ryzykiem, a wręcz starają się na nim zarobić. Typowymi instrumentami zabezpieczającym przed utratą korzyści majątkowych są opcje. Odpowiednio wbudowane w konstrukcję umowy najmu mogą przynieść znaczne korzyści każdej ze stron takiej umowy.

Odrębną kwestię stanowi wycena umów najmu dla potrzeb wyceny nieruchomości podejściem dochodowym. W podejściu tym dąży się do poszukiwania wartości danego obiektu, która to może być rozumiana jako pojedyncza, zdyskontowana na moment bieżący cena czasu odpowiadająca całkowitej przyszłej rentowności netto. Oszacowanie wartości rynkowej nieruchomości jest więc ustaleniem pewnej ceny, która powinna być jak najbardziej zbliżona do realnej wartości danego aktywa, wynikającej z relacji podaży i popytu na danym rynku, a także z fizycznych, jak i niefizycznych cech przedmiotu wyceny. W przypadku umów najmu zawierających opcję istotnym zagadnieniem jest wycena właśnie tej dodatkowej opcji.

Celem opracowania jest ocena możliwości wykorzystania modelu wyceny opcji w określeniu dochodów i kosztów umów najmu nieruchomości.

2.1. Modele opcji

Wstępem do rozważań na temat wyceny umów najmu z wbudowaną opcją jest wyjaśnienie zagadnienia samej opcji jako instrumentu pochodnego, jej charakterystyka, a także przedstawienie modeli wyceny. Stąd pojawia się konieczność wyjaśnienia kilku podstawowych pojęć będących podstawą dalszych rozważań.

Instrumenty pochodne stanowią jedną z grup instrumentów finansowych. Ich celem jest transfer ryzyka¹, a dokładniej jego ograniczenie poprzez uzależnienie wartości danego instrumentu pochodnego od zmian wartości innego instrumentu zwanego bazowym (podstawowym). Wśród instrumentów bazowych występują najczęściej akcje, obligacje, waluty bądź indeksy pochodzące z rynku finansowego. Potrzeba zabezpieczenia się przed ryzykiem rynkowym wynika z kilku przyczyn, a w szczególności właśnie ze zmienności wartości instrumentu podstawowego.

Wyróżnia się kilka różnych klasyfikacji instrumentów pochodnych, przykładowo ze względu na miejsce obrotu czy też ze względu na rodzaj instrumentu podstawowego. Tym niemniej z punktu widzenia niniejszego opracowania istotna jest klasyfikacja tego typu instrumentów ze względu na relację między stronami kontraktu. I tu wymienia się takie instrumenty, jak: kontrakty terminowe, kontrakty swap oraz opcje. Te ostatnie stanowią często istotny element umów najmu, stąd poniżej szczegółowo je scharakteryzowano.

Opcja to tzw. instrument asymetryczny, w którym jedna ze stron nabywa prawo, podczas gdy druga przyjmuje zobowiązanie. W szczególności wyróżnia się opcję kupna (tzw. opcja call) oraz opcję sprzedaży (tzw. opcja put).

Opcja call daje prawo do zakupu pewnej ilości instrumentu podstawowego w określonym czasie, po z góry ustalonej cenie. Stąd wykonuje się ją, gdy cena instrumentu podstawowego jest wyższa niż cena wykonania opcji.

Opcja put daje prawo do sprzedaży pewnej ilości instrumentu podstawowego w określonym czasie, po z góry ustalonej cenie. Stąd wykonuje się ją, gdy cena instrumentu podstawowego jest niższa niż cena wykonania opcji.

Z przedstawionych wyżej definicji wynika, iż posiadacz opcji (tzw. strona długa) ma prawo, podczas gdy wystawca opcji (tzw. strona krótka) przyjmuje na siebie zobowiązanie, za które posiadacz opcji musi mu zapłacić. Opłata ta, stanowiąca de facto cenę opcji, nazywana jest premią.

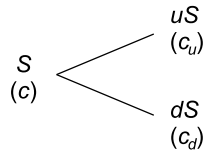
Niezwykle istotnym zagadnieniem w inwestowaniu przy wykorzystaniu opcji jest wycena tego instrumentu finansowego. Wyróżnia się tu w szczególności dwa podstawowe modele: dwumianowy oraz Blacka-Scholesa, które to zostaną w tym miejscu pokrótce scharakteryzowane.

Model dwumianowy, którego autorami są John Cox, Stephen Ross oraz Mark Rubinstein, opiera się na zasadzie wyceny arbitrażowej. Zastosowanie transakcji arbitrażowej ma na celu osiągnięcie zysku bez ponoszenia ryzyka poprzez zawarcie transakcji na dwóch lub więcej rynkach [Hull, 1997, s. 12]. Stąd arbitraż polega na kupnie instrumentu finansowego po niższej cenie na jednym z rynków i sprze-

¹ Poprzez instrumenty pochodne dokonuje się transferu ryzyka zamiast transferu kapitału, jak przykładowo w przypadku akcji.

daniu go po cenie wyższej na innym. Wycena arbitrażowa polega natomiast na wyznaczeniu takiej ceny wycenianego instrumentu finansowego, przy której arbitraż jest niemożliwy [Cegielski, 2011, s. 52].

W modelu dwumianowym należy wyjść od założenia, iż zmiany ceny instrumentu podstawowego kształtują się zgodnie z rozkładem dwumianowym [Jajuga, Jajuga, 2006, s. 281]. Zakłada się także skokowe zmiany ceny instrumentu podstawowego w kolejnych okresach (wzrost lub spadek). Stąd określając wzrost ceny przez symbol u oraz spadek ceny przez symbol d , a także cenę akcji symbolem S , otrzymujemy następujące drzewo dwumianowe (rysunek 2.1).



Rysunek 2.1. Schemat drzewa dwumianowego

Źródło: Opracowanie własne.

Wartość opcji na rysunku 2.1 została oznaczona symbolem u na głównym węźle oraz w zależności od wzrostu bądź spadku ceny akcji odpowiednio jako c_u oraz c_d .

Ostatecznie wartość opcji w modelu dwumianowym stanowi wartość obecną średniej ważonej możliwych wartości opcji w terminie wygaśnięcia [Jajuga, Jajuga, 2006, s. 284] i może zostać zaprezentowana poprzez następującą formułę²:

$$c = \frac{gc^u + (1-g)c^d}{e^{rT}} \quad (2.1)$$

bądź ogólnie, dla n okresów:

$$c = e^{-rT} \sum_{k=0}^n \left(\frac{n!}{k!(n-k)!} g^k (1-g)^{n-k} \max\{0; u^k d^{n-k} S - X\} \right) \quad (2.2)$$

gdzie wagi zależą od parametru g wyrażonego następującym wzorem:

$$g = \frac{e^{rT} - d}{u - d} \quad (2.3)$$

² Formuły te przedstawiają wartość opcji call, co prezentowane jest poprzez poprzedzające je oznaczenie „c”; jednakże dla opcji put formuła ta niczym się nie różni.

Kluczowym problemem w stosowaniu zaprezentowanego wyżej modelu wyceny opcji jest określenie zmienności cen instrumentu podstawowego (symbole u oraz d). Jest to jednym z podstawowych zadań analityka, choć wartość ta nie musi być ustalana arbitralnie, istnieją bowiem narzędzia wspomagające ten proces. Temat ten nie jest jednak przedmiotem rozważań niniejszej pracy.

Inny model wyceny opcji został zaprezentowany przez Blacka, Scholesa i Mertona na początku lat 70. Jest on w pewnym sensie uogólnionym modelem dwumianowym, przenoszącym ten model na liczbę okresów dążących do nieskończoności. Podstawowym założeniem tej metody jest traktowanie procesu cen jako tzw. geometrycznego ruchu Browna, o stałej wartości oczekiwanej, zakłóconego składnikiem losowym, którego wartości zależą od parametru zmienności [Jajuga, Jajuga, 2006, s. 290]. W bardzo dużym skrócie można powiedzieć, iż omawiany model polega (podobnie jak model dwumianowy) na konstrukcji portfela wolnego od ryzyka. Ogólna postać modelu Blacka-Scholesa-Mertona dla wyceny opcji call (c) oraz put (p) prezentuje się następująco:

$$c = S \cdot Wd(0,t) \cdot N(d_1) - X \cdot Wd(0,t) \cdot N(d_2) \quad (2.4)$$

$$p = X \cdot Wd(0,t) \cdot N(-d_2) - S \cdot Wd(0,t) \cdot N(-d_1) \quad (2.5)$$

gdzie:

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + (b + 0,5\sigma^2)T}{\sigma\sqrt{T}} \quad (2.6)$$

$$d_2 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + (b - 0,5\sigma^2)T}{\sigma\sqrt{T}} \quad (2.7)$$

S – cena instrumentu podstawowego,

X – cena wykonania opcji,

T – czas do wygaśnięcia opcji,

r – stopa procentowa (stopa wolna od ryzyka),

σ – zmienność instrumentu podstawowego mierzona odchyleniem standardowym stopy zwrotu,

$N(d)$ – wartość dystrybuanty standaryzowanego rozkładu normalnego w punkcie d ,

$Wd(0,t)$ – współczynnik dyskonta w $t = 0$ dla okresu ważności opcji (t),

b – stopa „cost of carry”.

Odrębnego komentarza wymaga ostatni z zaprezentowanych parametrów, określony jako stopa „cost of carry”. Jego wartość pozwala na uszczegółowienie przypadku, dla którego prowadzona jest wycena opcji. I tak dla opcji na akcję nie-dającą dywidendy $b = r$, dla opcji na akcję dającą dywidendę lub na indeks

giełdowy $b = r - q$, gdzie q oznacza stopę dywidendy, dla opcji walutowej $b = r - rf$, gdzie rf oznacza stopę wolną od ryzyka w kraju obcej waluty, oraz dla opcji na kontrakty futures: $b = 0$.

2.2. Charakterystyka umów najmu z wbudowanymi opcjami

Umowa najmu jest zobowiązaniem wynajmującego wobec najemcy do oddania rzeczy do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony oraz zobowiązaniem najemcy wobec wynajmującego do zapłaty umówionego czynszu. W szczególności przedmiotem zainteresowania niniejszego rozdziału są dwa elementy umowy najmu – wysokość i sposób płacenia czynszu oraz możliwość przedwczesnego wypowiedzenia umowy.

Biorąc pod uwagę wysokość czynszu ustanowionego w umowie, może on przybierać postać świadczenia jednorazowego lub okresowego, jednakże najczęściej określany jest jako miesięczny. Jego wysokość ustala się w formie stałej bądź zmiennej, zależnej od kształtowania się wartości dodatkowego przedmiotu (instrumentu bazowego) wymienionego w umowie, od którego wysokość czynszu została uzależniona. O ile w przypadku umów o stałym czynszu warunki są dość jasne, o tyle w przypadku umów drugiego wymienionego typu dochodzi wiele niuansów, które znacząco mogą wpływać na wartość takiej umowy. Stąd w dalszej części rozdziału nacisk położony zostanie właśnie na tego typu umowy najmu.

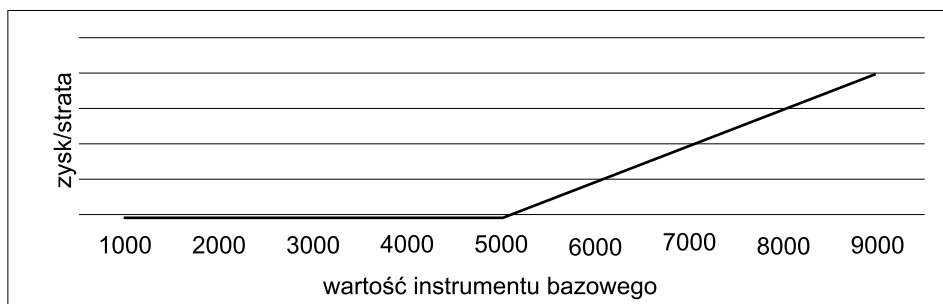
Omawiając umowy najmu o zmiennej wartości czynszu, nie sposób nie wyjść od najprostszego typu takiej umowy, a mianowicie umowy waloryzowanej przy zastosowaniu wskaźnika wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych. Najczęściej waloryzacja taka odbywa się raz w roku i wówczas może obniżać czynsz umowny wyłącznie w przypadku zaistnienia deflacji³.

Odrębną grupę umów o zmiennej wartości czynszu stanowią umowy z wbudowaną opcją typu CAP i/lub FLOOR. Dla zobrazowania tego typu umów najmu przyjrzeć należy się następującemu zapisowi przykładowej umowy najmu lokalu użytkowego:

„Począwszy od dnia rozpoczęcia użytkowania lokalu najemca będzie płacił wynajmującemu miesięczny czynsz, którego wysokość netto będzie wynosiła 5% przychodów netto osiągniętych przez najemcę w miesiącu, za który naliczany jest czynsz, z tytułu przychodów ze sprzedaży uzyskiwanych przez najemcę z działalności prowadzonej na terenie przedmiotu najmu (...). Strony zgodnie ustalają, iż łączna kwota czynszu netto, o którym mowa powyżej, będzie wynosiła nie mniej niż 5000 PLN w stosunku miesięcznym”.

³ Chyba że strony umowy postanowiły inaczej.

Z powyższego zapisu wynika, iż czynsz z tytułu umowy najmu uzależniony jest od wysokości pewnego dodatkowego „instrumentu”, którym jest przychód ze sprzedaży prowadzonej na terenie obiektu najmu. Instrument ten może być interpretowany jako instrument bazowy (podstawowy) pewnej quasi-opcji⁴. W szczególności interesujące jest ustanowienie minimalnej wartości tego czynszu w wysokości 5000 PLN. Wartość ta w terminologii umów najmu często nazywana jest wartością FLOOR stanowiącą dolny próg wysokości czynszu. Jak widać z powyższego przykładu, wynajmujący uzyskuje tu możliwość uzyskania czynszu o różnej wysokości, jak również ma zagwarantowaną pewną minimalną wysokość czynszu na ustalonym poziomie. Tym samym można powiedzieć, iż jest on posiadaczem dodatkowej opcji wbudowanej w umowę najmu (opcji FLOOR), podczas gdy hipotetycznym wystawcą tej opcji jest najemca. Z charakterystyki opcji wynika, iż najemca powinien dostać zapłatę za wystawienie tej opcji, zwaną premią. Podkreślić należy jednak ponownie, iż w przypadku umów najmu mówi się o quasi-opcjach, a tym samym premia jako zapłata za produkt nie występuje tu w formie typowej dla opcji. Może natomiast być ona ukryta w niższej niż rynkowa, typowa dla umów o stałej wysokości czynszu, opłacie miesięcznej z tytułu najmu⁵. Profil wypłaty posiadacza opcji byłby w tym przypadku zgodny z rysunkiem 2.2⁶.



Rysunek 2.2. Przykładowy profil wypłaty posiadacza opcji

Źródło: Opracowanie własne.

Innymi słowy, w przypadku kształtowania się przychodów ze sprzedaży netto najemcy (oś X) poniżej 5000 zł, wynajmujący otrzymuje 5000 zł czynszu, co stanowi jednak realnie mniejszą wartość z uwagi na fakt, iż ustanowiona wysokość

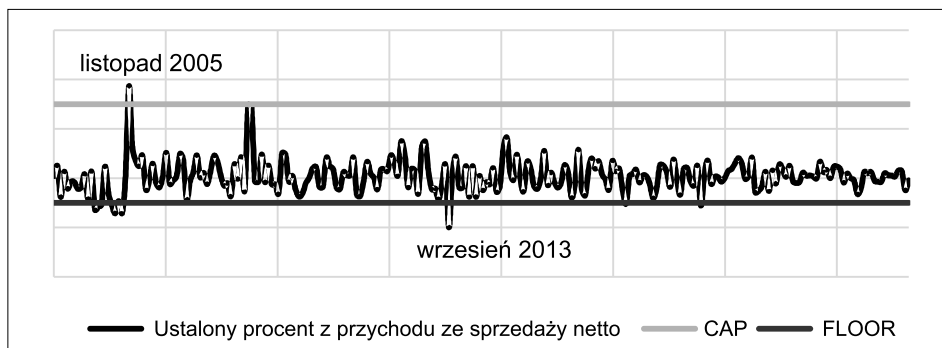
⁴ W dalszej części będziemy mówić o opcjach, biorąc jednak pod uwagę specyficzny charakter opcji wbudowanych w umowę najmu, należy pamiętać, iż będą to pewnego rodzaju quasi-opcje.

⁵ W naszym przykładzie minimalna wysokość czynszu wynosi 5000 PLN miesięcznie, podczas gdy stawka czynszu za podobny lokal, w podobnej lokalizacji, jednak bez możliwości uzależnienia wysokości czynszu od przychodów netto ze sprzedaży, wynosi 10 000 PLN.

⁶ Podobny wykres można zaprezentować także dla umowy najmu z opcją typu FLOOR oraz w obu przypadkach od strony najemcy.

czynszu była niższa niż przeciętny czynsz rynkowy uzyskiwany z podobnej nieruchomości. W miarę zwiększania się przychodów ze sprzedaży wynajmujący uzyskuje coraz wyższy czynsz.

Z powyższego przykładu wynika, iż umowy najmu o zmiennej wysokości czynszu mogą mieć wbudowaną dodatkową opcję typu FLOOR. Istnieje jednakże możliwość wbudowania w umowę najmu również górnego limitu stawki czynszu (tzw. CAP bądź ceiling), co zaprezentowane zostało na rysunku 2.3.



Rysunek 2.3. Kształtowanie się stawek czynszu w zależności od wysokości ustalonego limitu CAP i FLOOR

Źródło: Opracowanie własne.

Z zaprezentowanego wykresu wynika, iż w przypadku tej przykładowej umowy najmu z limitem CAP i FLOOR w listopadzie 2005 roku wysokość ustalonego procentu przychodu ze sprzedaży netto była wyższa od ustalonego limitu CAP. Tym samym najemca zapłacił wynajmującemu wartość limitu CAP. Z kolei we wrześniu 2013 roku wysokość ustalonego procentu przychodu ze sprzedaży netto była niższa od ustalonego limitu FLOOR, stąd najemca zapłacił wynajmującemu wartość limitu FLOOR.

Powyższy przykład pokazuje, iż wbudowana w umowę najmu opcja typu CAP jest korzystna dla najemcy (najemca jest posiadaczem opcji; wynajmujący jest wystawcą opcji), podczas gdy opcja typu FLOOR – dla wynajmującego (wynajmujący jest posiadaczem opcji; najemca jest wystawcą opcji).

Do innych typów umów najmu z wbudowaną opcją należą umowy upoważniające do ich wcześniejszego wypowiedzenia, zarówno ze strony najemcy, jak i wynajmującego. Ideą tego typu umów jest wbudowanie opcji ograniczającej okres ważności trwania umowy. Jeśli posiadaczem opcji wypowiedzenia jest wynajmujący, w nawiązaniu do nomenklatury związanej z obligacjami z opcją wypowiedzenia można mówić o umowie typu callable. W przypadku odwrotnym, gdy posiadaczem takiej opcji jest najemca, będzie to umowa typu putable.

Sposób wypowiedzenia umowy, a dokładniej warunki przebiegu wypowiedzenia zawarte w umowie najmu, odgrywają dość ważną rolę na etapie kształtowania się wysokości stawki czynszu. Zwyczajowo opcja może być wykonywana w każdym terminie trwania umowy poza tzw. okresem karencji, który to stanowi pewną formę ochrony dla „wystawcy” opcji. Poniżej zostały szczegółowo zaprezentowane dwa typy umów z możliwością wcześniejszego wykupu.

Umowa typu callable daje możliwość wypowiedzenia umowy wynajmującemu przed upływem terminu jej ważności. Jej podpisanie jest korzystne dla posiadacza opcji w przypadku kształtowania się cen na rynku najmu na niskim poziomie. Stąd wynajmujący spodziewa się w przyszłości wzrostu stawek czynszu. Gdy jego oczekiwania się sprawdzą, wypowie umowę najemcy i doprowadzi do podpisania innej, na korzystniejszych dla niego warunkach. Z drugiej strony wykonanie opcji jest dość problematyczne dla dotychczasowego najemcy z uwagi na fakt, iż w celu kontynuowania najmu jest on zmuszony do podpisania kolejnej umowy z określonym wyższym niż dotychczasowy czynszem. Z drugiej strony najemca może być wynagrodzony przez wynajmującego za zgodę na warunki najmu z wbudowaną opcją, poprzez niższy niż rynkowy w momencie podpisania umowy czynsz (premia opcyjna). Oczywiście rzeczą jest więc, iż najemca nie spodziewa się wzrostu stawek czynszów rynkowych w przyszłości, a tym samym nie oczekuje, iż opcja będzie kiedyś wykonana przez wynajmującego.

Na podobnej zasadzie działa umowa typu putable. Daje ona prawo posiadaczowi opcji, a więc najemcy, do wcześniejszego wypowiedzenia umowy najmu. Tym samym najemca spodziewa się w przyszłości spadku rynkowych stawek czynszu, a podpisanie tego typu umowy jest dla niego korzystne w przypadku kształtowania się cen na rynku najmu w danym czasie na wysokim poziomie. Pewnego rodzaju premią opcyjną dla „wystawcy” takiej quasi-opcji jest możliwość uzyskania w momencie podpisania umowy nieco wyższej stawki czynszu niż wynikałoby to z analizy rynku. Wynajmujący nie spodziewa się więc w przyszłości obniżenia stawek czynszu na rynku, a tym samym zakłada, iż opcja nigdy nie zostanie wykonana przez najemcę.

Oprócz wymienionych umów najmu na rynku mogą pojawić się jeszcze pewne hybrydy, złożone z kilku opcji, np. umowa z wbudowaną opcją CAP oraz z możliwością wypowiedzenia jej przez wynajmującego. Oprócz samej charakterystyki umów najmu o konstrukcji składającej się m.in. z instrumentu pochodnego, najbardziej istotnym, chociaż również dość skomplikowanym zagadnieniem, jest wycena tego typu umów, co zostało szczegółowo zaprezentowane w dalszej części niniejszego rozdziału.

2.3. Przykład adaptacji modeli wyceny opcji do umów najmu

Przykład dotyczy trzyletniej umowy najmu na czas oznaczony ze stałą stawką czynszu w okresie trwania umowy. Ponieważ zasady płatności czynszu są różne – czynsz może być płatny z góry lub z dołu, w okresach miesięcznych lub kwartalnych – przyjmijmy, że czynsz płatny jest z dołu w ujęciu rocznym.

Poziom rocznego czynszu jest wielokrotnością czynszu miesięcznego, równego 50 zł za 1 m² lokalu o łącznej powierzchni 200 m² i wynosi 120 000 złotych. Jednocześnie rynkowy poziom stawek czynszu kształtuje się w wysokości równej 40 zł za 1 m² powierzchni, a w każdym kolejnym roku może wzrosnąć lub spaść o 20%, przy poziomie stóp kapitalizacji 8%, co oznacza, że wartość rynkowa analizowanego lokalu (przy założeniu, iż nie byłby on przedmiotem najmu na zasadach szczególnych) byłaby równa:

$$40,00 \cdot 200,00 \cdot 12 \cdot \frac{1}{8\%} = 1\,200\,000.$$

Kwota 1 200 000 zł reprezentuje wartość rynkową lokalu wynajętego na zasadach rynkowych, w szczególności przy stawkach czynszu obowiązujących w dacie zawierania umowy najmu, ale również typowy okres obowiązywania. Przyjęto też założenie, że obecnie na rynku tego typu lokale są wynajmowane na okres 3 lat, przy stałej stawce czynszu w okresie obowiązywania umowy.

W sytuacji, w której umowa najmu analizowanego lokalu nie miałaby opcji jej przedterminowego wypowiedzenia przez wynajmującego (właściciela nieruchomości), jej wartość byłaby równa różnicy wartości lokalu oszacowanego z uwzględnieniem oraz z pominięciem opcji najmu. Zakładając, że poziom stopy dyskontowej jest równy poziomowi stopy kapitalizacji, a wartość oczekiwana realnej stawki czynszu na koniec okresu trwania umowy najmu jest równa wartości obecnej⁷, wartość umowy najmu bez opcji jej przedterminowego wypowiedzenia byłaby równa:

$$120\,000 \cdot \frac{1 - \frac{1}{(1 + 8\%)^3}}{8\%} + \frac{1\,200\,000}{(1 + 8\%)^3} - 1\,200\,000 = 61\,850.$$

Kwota 61 850 odzwierciedla wartość wynikającą z faktu, że obowiązująca umowna stawka czynszu jest w dacie wyceny wyższa od stawki rynkowej.

⁷ Wynika to z założenia, że prawdopodobieństwo wzrostu lub spadku stawki czynszu w kolejnym roku jest takie samo.

Rozważyć można teraz analogiczną umowę najmu, ale z opcją dającą wynajmującemu prawo do jej wypowiedzenia na koniec każdego roku. Ponieważ występuje tu umowa z wbudowaną opcją na rzecz wynajmującego, to jej wartość musi być wyższa (z punktu widzenia właściciela) od umowy najmu bez takiej opcji.

W analizowanym przypadku wartość rynkowa nieruchomości na koniec drugiego roku, w scenariuszu kolejnych dwóch wzrostów stawek czynszu o 15%, będzie równa:

$$40,00 \cdot 1,15^2 \cdot 200,00 \cdot 12 \cdot \frac{1}{8\%} = 1\,587\,000,$$

przy czym, zgodnie z założeniami, prawdopodobieństwo takiego scenariusza wynosi 25%. Przy tym scenariuszu właściciel ma do wyboru:

- wypowiedzieć umowę najmu i sprzedać lokal za kwotę 1 587 000 zł,
- kontynuować najem przez kolejny rok, co oznacza wartość (na koniec drugiego roku) równą:

$$\frac{50,00 \cdot 200,00 \cdot 12}{1,08} + \frac{1}{2} \cdot (1\,825\,050 + 1\,348\,950) \cdot \frac{1}{1,08} = 1\,580\,556.$$

Wynosząca 6444 zł różnica odzwierciedla wartość prawa wypowiedzenia przez najemcę umowy najmu po dwóch latach, w przypadku dwukrotnego wzrostu czynszu o 15% rocznie. Wartość bieżąca tej opcji wynosi zatem:

$$\frac{6444}{1,08^2} = 5525.$$

W przedstawionym przykładzie tylko w jednym scenariuszu wystąpiła sytuacja, w której właścicielowi opłacało się wypowiedzieć umowę najmu. W ogólnym przypadku takie zjawisko może wystąpić w kilku węzłach, a zakładając, że prawo do wypowiedzenia najmu przysługuje właścicielowi na koniec każdego okresu, oznacza to, iż model dwumianowy do wyceny opcji wbudowanej w umowę najmu powinien dotyczyć opcji amerykańskich.

W szczególności można się tu doszukać analogii do modelu wyceny obligacji z opcją przedterminowego wykupu przez emitenta (dotyczy opcji przysługującej wynajmującemu) lub obligacji z opcją przedterminowego wykupu na żądanie posiadacza obligacji (dotyczy opcji przysługującej najemcy).

Zaprezentowany przykład znacznie upraszcza rzeczywistość, lecz jednocześnie doskonale pokazuje, iż wbudowana w umowę najmu opcja powoduje wzrost jej wartości. Stworzenie modelu wyceny umów najmu dla bardziej realnych wa-

runków jest jak najbardziej możliwe, ale wymagałoby podania znacznie większej ilości informacji wstępnych. Tym niemniej należy podkreślić, iż wycena umów najmu w oparciu o podejście dochodowe z wykorzystaniem metod wyceny opcji w praktyce sprawdza się lepiej niż popularnie stosowane metody⁸.

Zakończenie

Wycena umów najmu z wbudowaną opcją nie jest prostym zagadnieniem, ale w dobie dzisiejszych, często skomplikowanych konstrukcji tego typu umów – bardzo ważnym. W szczególności dla potrzeb wyceny podejściem dochodowym należy zwrócić uwagę na fakt, iż wartość nieruchomości w zależności od typu podpisanej umowy najmu może znacznie się różnić. Dodatkowo podkreślić należy, iż przedstawione w pracy modele nie wyczerpują zagadnienia, lecz są jedynie propozycją ich adaptacji do uszczegółowionego wyżej celu.

Bibliografia

1. *A real options approach to development land valuation* (2007), w: RICS Research, University of Aberdeen, September.
2. Cegielski P. (2011), *Zastosowanie dwumianowego modelu wyceny opcji na rynku nieruchomości*, w: „Finansowanie nieruchomości”, lipiec–wrzesień.
3. Fabozzi F., Kalotay A., Dorigan M. (2005), *Valuation of bonds with embedded options*, w: *The Handbook of Fixed Income Securities*, McGraw-Hill, the United States of America.
4. Hull J. (1997), *Kontrakty terminowe i opcje. Wprowadzenie*, WIG PRESS, Warszawa.
5. Jajuga K., Jajuga T. (2006), *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Mun J. (2006), *Real Options Analysis versus Traditional DCF Valuation in Layman's Term*, Internet version.

⁸ Metody wyceny opcji wykorzystywane są w wycenie nieruchomości znacznie szerzej niż zostało to zaprezentowane w niniejszym opracowaniu [por. m.in. *A real options approach...*, 2007].

Rozdział 3

Zastosowanie due diligence w wycenie stacji paliw

Mirosława Czaplinska

Wstęp

Nieruchomość zabudowana stacją paliw stanowi nieruchomość złożoną fizycznie, prawnie i ekonomicznie. Jej budowanie, a następnie funkcjonowanie, wiąże się z koniecznością realizacji wielu przepisów prawnych, m.in. w zakresie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać stacje paliw, czy w zakresie ochrony środowiska. Stacje paliw ze względu na różnorodność form ich prowadzenia i zarządzania (nie tylko przez właściciela, ale również w systemach agencyjnych, franczyzowych, na prawach dzierżawy) są również złożone pod względem biznesowym i prawnym. Działalność stacji nie jest jednorodna. Oprócz sprzedaży paliw ich właściciele zbywają inne towary oraz usługi, a ponadto rozbudowują obiekty o hotele, motele czy restauracje. Wycena nieruchomości komercyjnej generującej dochód w związku z prowadzoną na niej działalnością, jaką niewątpliwie jest stacja paliw, odbywa się najczęściej z zastosowaniem metody zysków wykorzystującej m.in. dane o już realizowanej w takim obiekcie sprzedaży i poziomie jej kosztów.

Na rzeczoznawcach majątkowych ciąży ustawowy obowiązek zachowania szczególnej staranności w wycenie nieruchomości. Mając pełną świadomość, że wycena stacji paliw nie stanowi audytu technicznego, prawnego czy finansowego, zbieranie informacji o obiekcie wyceny w zakresie zbliżonym do badania due diligence (DD) z pewnością będzie pomocne przy wycenie takiego obiektu i zapewni jego wysoką jakość.

Autorka wykorzystała w pracy studia literatury polsko- i obcojęzycznej, a także własne doświadczenie wynikające z kilkunastoletniej pracy zawodowej w firmie paliwowej, w tym doświadczenie w zawieraniu transakcji kupna nieruchomości stacji paliw z wykorzystaniem due diligence, a ponadto doświadczenie w pracy rzeczoznawcy majątkowego. Celem opracowania jest ocena użyteczności badania due diligence do wyceny specyficznych nieruchomości, jakimi są stacje paliw.

3.1. Due diligence – pojęcie, cel, zastosowanie

Wyrażenie „due diligence” w tłumaczeniu z języka angielskiego na język polski oznacza należyłą staranność, zaś słowo „diligence” oznacza gorliwość, pracowitość [Wielki słownik angielsko-polski, 2007, s. 321]. Według W. Fołtyna [2005, s. 26] „due diligence” oznacza przeprowadzenie (badania, procesu, postępowania) z należyłą starannością. Często due diligence określa się mianem audytu przedinwestycyjnego. Autor definiuje due diligence jako specjalną analizę przedtransakcyjną, a całokształt tego badania, w postaci określonej metodyki i założeń, pozwala na uzyskanie bardzo konkretnych informacji [Fołtyn, 2005, s. 26]. Jan D. Antoszkiewicz w przedmowie do książki W. Fołtyna napisał, że: „przygotowanie transakcji metodą DD to prowadzenie badania aktywów firmy przejmowanej z należyłą starannością, gorliwością, pracowitością i rzetelnością. Jej celem jest uzyskanie niezbędnych informacji, które służą ustaleniu stanu faktycznego i opisaniu go w szczegółach możliwie najdrobniejszych, ale istotnych, oddający rzeczywisty obraz sytuacji” [Fołtyn, 2005, s. 7]. Autorzy książki *Due diligence* piszą, że „due diligence” to nazwa przypisana samemu procesowi zbierania informacji, jak i raportowi, który powstaje w następstwie takiego badania” [Kocemba i inni, 2011, s. 12].

Celem due diligence jest zatem pozyskanie informacji do oceny ryzyka towarzyszącego transakcji w krótkim i w dłuższym horyzoncie czasowym.

Badanie due diligence, znane i stosowane w większości krajów świata, jest kojarzone z transakcjami fuzji i przejęć przedsiębiorstw. Analiza ta po raz pierwszy była wykorzystana właśnie na ich użytek, a później też najczęściej do nich stosowana. Badania takie są obecnie wykorzystywane także w innego typu transakcjach, np. w inwestycjach dokonywanych przez inwestorów, procesach prywatyzacyjnych, różnego typu transakcjach gospodarczych. Ich celem jest uzyskanie informacji związanych z wartością oraz ryzykiem towarzyszącym danej transakcji [Fołtyn, 2005, s. 27]. Badanie to jest także wykorzystywane do kompleksowej oceny przedmiotu transakcji kupna-sprzedaży, jakim są nieruchomości (w tym nieruchomości zabudowane stacjami paliw), a elementy due diligence z powodzeniem można zaimplementować do wyceny nieruchomości, która często jest jednym z etapów takich transakcji.

3.2. Due diligence – obszary analizy

Wśród obszarów badania due diligence, przeprowadzanego na potrzeby nabycia przedsiębiorstw, w tym także aktywów takich jak nieruchomości, wyróżnia się najczęściej część finansową i prawną [Fołtyn, 2005, s. 40].

Finansowe due diligence dotyczy głównie badania sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa, ale jego cel jest szerszy. Celem nie jest weryfikacja prezentowanych wartości liczbowych (jak w audycie), lecz interpretacja tych liczb [Fołtyn, 2005, s. 42]. Finansowe due diligence, choć jest oparte na danych historycznych, skupia się głównie na przyszłości i pomaga w weryfikacji zdolności do generowania zysków. Może być zatem bardzo pomocne dla wyceny nieruchomości metodą zysków, tj. dla nieruchomości generujących dochód z działalności wykonywanej na nieruchomości. Źródłem informacji o wysokości dochodów z takich nieruchomości są dane rynkowe i dane z szacowanej nieruchomości. W szczególności metodę zysków wykorzystuje się do wyceny stacji paliw [Powszechne Krajowe Zasady Wyceny, Nota Interpretacyjna Nr 2, pkt 3.2.1.b].

Prawne due diligence obejmuje badanie wszelkich aspektów prawnych, pozwala na zidentyfikowanie ryzyk prawnych w poszczególnych obszarach działalności nabywanego przedsiębiorstwa (lub w przypadku nieruchomości, ryzyk prawnych dotyczących badanej nieruchomości), a ponadto pozwala na przygotowanie działań minimalizujących negatywne skutki prawne [Fołtyn, 2005, s. 48].

W. Fołtyn wyróżnia także operacyjno-zarządcze due diligence, które obejmuje wiele czynności, począwszy od procesów produkcyjnych, po kulturę organizacyjną, due diligence zasobów ludzkich oraz z zakresu ochrony środowiska [Fołtyn, 2005, s. 50]. Inni autorzy oprócz wyżej wymienionych wyszczególniają również komercyjne due diligence – „jest to badanie stanu interesów badanego podmiotu w najściślejszym biznesowym sensie słowa” [Kocemba i inni, 2011, s. 25] oraz wspominają również o technicznym due diligence [Kocemba i inni, 2011, s. 27]. Royal Institution of Chartered Surveyors w Londynie (dalej RICS) w 2011 roku opracowała wytyczne dla technicznego due diligence dotyczącego nieruchomości komercyjnych, przemysłowych i mieszkaniowych w Europie Kontynentalnej [Best Practice & Guidance Note...].

Ze względu na przedmiot badania due diligence, jakim mogą być nieruchomości, istotnym obszarem jest nie tylko obszar finansowy czy prawny, ale przede wszystkim obszar technicznego due diligence. Zgodnie z koncepcją tego badania przedstawioną przez RICS raport z technicznego due diligence opisuje fizyczną kondycję nieruchomości. RICS zwraca uwagę na z jednej strony ogromne znaczenie takich raportów w transakcjach kupna-sprzedaży, a z drugiej strony – na różnorodne podejście do ich stosowania w poszczególnych państwach europejskich. Zakres technicznego due diligence w poszczególnych państwach europejskich jest różnie definiowany, czasem jest, a czasem nie jest regulowany przez przepisy prawne, dlatego też dokument ten nie stanowi standardu, ale raczej zakresu usług, które mogą być oferowane w ramach technicznego due diligence. RICS postawiła sobie za cel przygotowanie wytycznych dotyczących technicznego due diligence specyficznych dla poszczególnych krajów [Best Practice &

Guidance Note...]. Instytucja definiuje techniczne due diligence jako badanie, analizę, w której przyszły nabywca, najemca czy podmiot finansujący zbiera informacje dotyczące fizycznych cech nieruchomości. Większość nieruchomości posiada bowiem defekty, które mogą w krótszej, średniej lub dłuższej perspektywie czasu mieć wpływ na jej ocenę.

Korzyści wynikające z technicznego due diligence to [Best Practice & Guidance Note...]:

- zrozumienie technicznej kondycji nieruchomości poprzez gruntowne badanie dostępnej dokumentacji budowlanej z uwzględnieniem identyfikacji występujących nieprawidłowości, słabo ocenianych elementów technicznych i jednocześnie wskazanie możliwości ich ulepszenia,
- określenie, czy badana nieruchomość jest przydatna (dogodna) do zamierzonego użytkowania,
- rozumienie potrzeby przyszłych kosztów napraw, modernizacji lub innych działań niezbędnych do podjęcia w stosunku do nieruchomości,
- dostarczenie rzetelnej podstawy do negocjacji cenowych i alokacji ryzyka,
- dostarczenie pewnego stopnia ochrony dla inwestorów instytucjonalnych.

Zakres technicznego due diligence powinien być dostosowany do indywidualnych potrzeb klienta. RICS proponuje następujące główne komponenty raportu technicznego due diligence:

1. Wskazanie podstawy sporządzenia raportu (umowa między zlecającym a wykonawcą).
2. Opis nieruchomości (m.in. dane adresowe, dane z odpowiednich rejestrów nieruchomości, opis otoczenia, w tym infrastruktury, opis zabudowań i zagospodarowania, wiek budynków oraz szczegóły zrealizowanych dobudówek, renowacji, remontów, wpis do rejestru, ewidencji zabytków czy położenie w obszarze ochrony konserwatorskiej, powierzchni).
3. Dostęp (zleceniobiorca musi mieć zapewniony wystarczający dostęp do całej nieruchomości, wizję lokalną powinna poprzedzać analiza danych o nieruchomości oraz zapewnienie zlecającego o możliwości oględzin wszystkich pomieszczeń, w tym pomieszczeń technicznych, piwnic, klatek schodowych i korytarzy, strychów, dachu, a także zewnętrznych elementów, jak parkingi czy zieleńce).
4. Prawa posiadania – zleceniobiorca powinien pozyskać informację o celu transakcji, np. nabycie dla potrzeb inwestycyjnych, sprzedaż z opcją leasingu zwrotnego, przyszłe nabycie, a ponadto uzyskać informacje o umowach najmu, dzierżawy i innych umowach obciążających nieruchomość.
5. Struktura nieruchomości – identyfikacja pierwszych strukturalnych elementów nieruchomości. Oględziny mogą ujawniać zniszczenie, przeciążenie i inne defekty, które mogą uzasadniać późniejsze przeglądy lub monitorowanie.

6. Opis konstrukcji budynku.
7. Obszar zewnętrzny (charakterystyka zewnętrznych elementów nieruchomości, tj. poza budynkiem).
8. Instalacje (techniczne wyposażenie nieruchomości, ogrzewanie, klimatyzacja, wentylacja, elektryczne, ochrony i bezpieczeństwa, wodno-kanalizacyjne).
9. Aspekty środowiskowe (w zależności od uregulowań prawnych poszczególnych państw europejskich ten punkt technicznego due diligence może być objęty odrębnym opracowaniem posiadającym charakter środowiskowego due diligence).
10. Zrównoważony rozwój – zarówno właściciele nieruchomości, jak i użytkownicy zmierzają do polepszania ich wizerunku społecznej odpowiedzialności i łagodzenia potencjalnego, przyszłego ryzyka inwestycyjnego poprzez nabywanie lub budowę obiektów, które oferują większą efektywność energetyczną i redukują wpływ na środowisko lub modernizację tych elementów nieruchomości, które nie spełniają kryteriów środowiskowych.
11. Plan zagospodarowania przestrzennego.
12. Dokumentacja formalnoprawna (w tym niezbędne certyfikaty, przeglądy roczne, okresowe).
13. Zagadnienia ochrony konserwatorskiej i zabytków.
14. Podstawowe parametry powierzchni budynku i efektywność (powierzchnia całkowita, powierzchnia netto, liczba miejsc parkingowych).
15. Identyfikacja geodezyjna (dotyczy geodezyjnych granic nieruchomości, geodezyjnej lokalizacji budynku, ale również dotyczy aspektów dostępu do nieruchomości i wszelkich służebności).
16. Amortyzacja podatkowa nieruchomości.
17. Szacowane koszty odtworzenia (przygotowywane na potrzeby ubezpieczenia obiektu od zdarzeń losowych).
18. Szacunek wydatków kapitałowych – *capital expenditure* (CAPEX) – odzwierciedlający okres 5–10 lat.
19. Szacunek wydatków operacyjnych – *operational expenditure* (OPEX).

3.3. Stacja paliw – nieruchomość o złożonym charakterze

Definicja formalna stacji paliw jest zawarta w rozporządzeniu Ministra Gospodarki z dnia 21 listopada 2005 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać bazy i stacje paliw płynnych, rurociągi przesyłowe dalekosiężne służące do transportu ropy naftowej i produktów naftowych i ich usytuowanie. Stację paliw płynnych zdefiniowano jako „obiekt budowlany, w skład którego

mogą wchodzić: budynek, podziemne zbiorniki magazynowe paliw płynnych, podziemne lub nadziemne zbiorniki gazu płynnego, odmierzacze paliw płynnych i gazu płynnego, instalacje technologiczne, w tym urządzenia do magazynowania i załadunku paliw płynnych oraz gazu płynnego, instalacje wodno-kanalizacyjne i energetyczne, podjazdy i zadaszenia oraz inne urządzenia usługowe i pomieszczenia pomocnicze” [rozporządzenie, 2005, § 1]. Cytowana definicja nie zawiera gruntu jako podstawowego składnika nieruchomości, na którym są posadowione wymienione w definicji części składowe. Odnosi się ona zatem do aspektu czysto technicznego [Trojanowski, Czaplńska, 2012, s. 202] a nie prawnego.

Nieruchomości stacji paliw są wykorzystywane do prowadzenia działalności w zakresie sprzedaży paliw i innych towarów w sklepie, a ponadto świadczenia usług, najczęściej mycia pojazdów, małej gastronomii i innych. Stacja paliw stanowi nieruchomość samą w sobie, całość bądź część przedsiębiorstwa. Istotne jest zatem, czy przedmiotem wyceny i analizy z nią związanej ma być przedsiębiorstwo (lub jego część), czy też nieruchomość zabudowana stacją paliw. W transakcjach kupna-sprzedaży stacji paliw występują również elementy wyposażenia stacji paliw, takie jak meble, lodówki, komputery i drukarki, systemy telewizji przemysłowej, a ponadto wartości niematerialne i prawne, jak np. oprogramowanie. W związku z tym można wyróżnić następujące obiekty wyceny [Trojanowski, Czaplńska, 2012, s. 202]:

- stacje paliw zbywane jako przedsiębiorstwa lub zorganizowane części tych przedsiębiorstw,
- stacje paliw zbywane jako nieruchomości zabudowane wraz z wyposażeniem,
- stacje paliw zbywane jako nieruchomości zabudowane bez wyposażenia.

D. Trojanowski i M. Czaplńska [2012, s. 202] definiują stację paliw jako funkcjonalnie zorganizowaną pod względem formalnym, technicznym i ekonomicznym nieruchomość komercyjną generującą dochód ze sprzedaży paliw oraz innych towarów i usług komplementarnych, związanych przede wszystkim z obsługą zmotoryzowanych klientów.

Stacje paliw jako nieruchomości generujące dochód są wyceniane najczęściej w podejściu dochodowym, metodą zysków. Wielkości sprzedaży stacji paliw, a przez to dochód operacyjny netto stanowiący podstawową kategorię w wycenie wartości rynkowej nieruchomości w podejściu dochodowym, są ściśle związane z tzw. „potencjałem lokalizacyjnym” wynikającym z popytu na sprzedawane towary oraz liczbą i jakością stacji paliw konkurencyjnych w obszarze oddziaływania wycenianego obiektu. Wartość sprzedaży zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym, jej struktura ze szczególnym uwzględnieniem odbiorców, koszty działalności, a ponadto zmiany w bliższym i dalszym otoczeniu konkurencyjnym stacji i tendencje rynkowe w zakresie marż detalicznych, powinny być zatem szczegółowo analizowane w procesie wyceny.

Stacje paliw są ponadto obiektami prowadzonymi w różnorodny sposób: przez właściciela, agenta, franczyzobiorcę, dzierżawcę, a ich funkcjonowanie wiąże się z szeregiem umów cywilnoprawnych oraz decyzji administracyjnych, które powinny być uwzględnione przez rzeczoznawców w ich rachunku wyceny.

Stacje paliw stanowią obiekty technicznie skomplikowane. Z tego względu funkcjonowanie stacji paliw jest uregulowane w Polsce wieloma przepisami, do których w szczególności należą przepisy ww. rozporządzenia Ministra Gospodarki z dnia 21 listopada 2005 r. W świetle przepisów tego rozporządzenia [rozporządzenie, 2005, § 97 ust. 1 pkt 1–5] stacje paliw płynnych powinny być wyposażone w:

- 1) instalacje kanalizacyjne i inne urządzenia zabezpieczające przed przenikaniem produktów naftowych do gruntu, wód powierzchniowych i gruntowych,
- 2) urządzenia do pomiaru i monitorowania stanu magazynowych produktów naftowych,
- 3) urządzenia do sygnalizacji wycieku produktów naftowych do gruntu, wód powierzchniowych i gruntowych,
- 4) urządzenia zabezpieczające przed emisją par produktów naftowych I klasy do powietrza atmosferycznego w procesach zasilania zbiorników magazynowych stacji płynnych,
- 5) urządzenia zabezpieczające przed emisją par produktów naftowych I klasy do powietrza atmosferycznego podczas wydawania tych produktów do zbiorników pojazdów drogowych.

Właściciele stacje paliw wzniesionych przed terminem wejścia w życie cytowanego rozporządzenia zostali zobligowani przepisami do wyposażenia w urządzenia do pomiaru i monitorowania stanu magazynowych produktów naftowych oraz urządzenia do sygnalizacji wycieku produktów naftowych do gruntu, wód powierzchniowych i gruntowych do dnia 31 grudnia 2013 r.

Funkcjonowanie stacji paliw nie jest obojętne dla środowiska naturalnego. Stacje paliw jako obiekty z instalacjami do magazynowania produktów naftowych oraz z instalacjami do dystrybucji produktów naftowych są w myśl rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 9 listopada 2010 r. w sprawie przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko zaliczane do przedsięwzięć mogących potencjalnie znacząco oddziaływać na środowisko [rozporządzenie, 2010, § 3 ust. 1 pkt 35]. W konsekwencji zaliczane są do obiektów, dla których sporządzenie raportu o oddziaływaniu przedsięwzięcia na środowisko może być wymagane [ustawa, 2008]. Podmioty prowadzące stację paliw są zobligowane prawem do spełnienia szeregu wymogów prawnych i realizowania obowiązków związanych z ochroną środowiska. Eksploatacja stacji powoduje bowiem między innymi wprowadzanie gazów lub pyłów do powietrza (podczas załadunku i rozładunku paliwa do zbiorników, tankowania paliwa do zbiorników pojazdów), wprowadza-

nie ścieków do wód lub do ziemi, względnie do kanalizacji (systemy wewnętrznej kanalizacji deszczowej, system kanalizacji odprowadzającej ścieki z myjni, sanitariatów, części gastronomicznych), wytwarzanie odpadów (odpady z części biurowo-administracyjnej, socjalnej stacji, gastronomicznej, odpady wyrzucane przez klientów stacji), emitowanie hałasu (praca odmierzaczy, działanie kompresora, odkurzacza przemysłowego, systemów klimatyzacyjnych, ruch pojazdów).

Właściciel/użytkownik stacji w szczególności zobowiązany jest zapewnić funkcjonowanie stacji w sposób bezpieczny dla środowiska, zdrowia i życia ludzkiego, posiadać wszelkie wymagane prawem pozwolenia i umowy dotyczące korzystania ze środowiska, nadzorować sprawne funkcjonowanie wszystkich urządzeń chroniących środowisko, zapewnić przestrzeganie przepisów z zakresu ochrony środowiska, prowadzić wymaganą prawem dokumentację z zakresu ochrony środowiska, zapewnić wykonanie zarządzeń i innych zaleceń wydanych przez organy ochrony środowiska.

3.4. Due diligence w wycenie stacji paliw

Wycena nieruchomości (w tym wycena nieruchomości zabudowanej stacją paliw) stanowi postępowanie, w wyniku którego dokonuje się określenia wartości nieruchomości [ustawa, 1997, art. 4 ust. 6]. R. Cymerman, A. Hopfer [2010, s. 5] piszą, że: „wycena wartości to proces, w wyniku którego dokonuje się określania wartości dla różnych celów przy zastosowaniu różnych podejść, metod i technik”. Określanie wartości odbywa się z wykorzystaniem zespołu czynności, które są definiowane ogólnym mianem szacowania wartości. W odniesieniu do wartości rynkowej, odtworzeniowej i katastralnej czynności te w myśl przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami są zastrzeżone dla rzeczoznawców majątkowych [ustawa, 1997, art. 150 ust. 6]. Zgodnie z art. 175 ust. 1 tej ustawy rzeczoznawca majątkowy jest zobowiązany do wykonywania czynności szacowania nieruchomości zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i standardami zawodowymi, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności oraz zasadami etyki zawodowej, kierując się zasadą bezstronności w wycenie. Do zachowania szczególnej staranności rzeczoznawcy majątkowi zostali zatem zobligowani ustawowo. R. Cymerman i A. Hopfer wskazują, że zasada szczególnej staranności odnosi się w szczególności do wskazania podstaw prawnych, rozwiązań merytorycznych, przedstawiania toku obliczeń i wyniku końcowego, przedstawiania wniosków i ich uzasadnień [Cymerman, Hopfer, 2010 s. 28]. Przy szacowaniu nieruchomości wykorzystuje się wszelkie, niezbędne i dostępne dane o nieruchomościach, zawarte w szczególności w [ustawa, 1997, art. 155]: księgach wieczystych; katastrze nieruchomości; ewidencji sieci uzbroje-

nia terenu; ewidencji numeracji porządkowej nieruchomości; rejestrach zabytków; tabelach taksacyjnych i na mapach taksacyjnych; planach miejscowych, studiach uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy, decyzjach o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu oraz pozwoleniach na budowę; wykazach prowadzonych przez urzędy skarbowe; dokumentach będących w posiadaniu agencji, którym Skarb Państwa powierzył, w drodze ustaw, wykonywanie prawa własności i innych praw rzeczowych na jego rzecz; w aktach notarialnych znajdujących się w posiadaniu spółdzielni mieszkaniowych, dotyczących zbywania spółdzielczych praw do lokali; umowach, orzeczeniach, decyzjach i innych dokumentach, będących podstawą wpisu do ksiąg wieczystych, rejestrów wchodzących w skład operatu katastralnego, a także w wyciągach z operatów szacunkowych przekazywanych do katastru nieruchomości; świadectwie charakterystyki energetycznej budynku, lokalu mieszkalnego lub części budynku stanowiącej samodzielną całość techniczno-użytkową. Operat szacunkowy, jako pisemna opinia o wartości nieruchomości, musi być jednocześnie sporządzony zgodnie z przepisami prawa. Przepisy prawa nie narzucają konieczności stosowania tak szerokiej analizy, jaką obejmuje due diligence, niemniej jednak warto jest zaimplementować pewne aspekty takiego badania z uwagi na złożoność nieruchomości stacji paliw jako obiektu wyceny.

W tablicy 3.1 zamieszczono proponowany zakres due diligence, który może być pomocny przy wycenie stacji paliw.

Tablica 3.1. Zakres due diligence stacji paliw

| I. | ASPEKTY FINANSOWE |
|----|---|
| 1. | Badanie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa stacji paliw (bilansu, rachunku wyników, rachunku przepływów pieniężnych) lub danych przygotowanych w formie zestawień udostępnionych przez właściciela dla nieruchomości stacji paliw, w szczególności w celu ustalenia: |
| a) | wartości sprzedaży paliw, towarów w sklepie, usług: myjni, gastronomicznych i innych oferowanych przez stację |
| b) | struktury sprzedaży paliw, udziałów sprzedaży bezgotówkowej, z odroczonym terminem płatności, z wykorzystaniem programów lojalnościowych i innych programów wspierających sprzedaż |
| c) | marż sprzedaży na poszczególnych towarach i usługach |
| d) | kosztów gotówkowych działalności gospodarczej związanej z prowadzeniem stacji paliw, w tym podatek od nieruchomości i inne koszty związane z utrzymaniem nieruchomości (np. użytkowanie wieczyste, koszty dostawy mediów) |
| e) | składników majątkowych stacji (nieruchomości, rzeczy ruchome, wartości niematerialne i prawne) |
| 2. | Prognozowany obrót paliwem: benzyna, olej napędowy LPG oraz innymi towarami i usługami z uwzględnieniem wpływu istniejącego i potencjalnego otoczenia konkurencyjnego |

| | |
|------|---|
| II. | ASPEKTY PRAWNE |
| 1. | Badanie stanu prawnego w księgach wieczystych, stanu w ewidencji gruntów i budynków |
| 2. | Analiza miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego |
| 3. | Badanie dostępu do drogi publicznej (lokalizacje zjazdów i wyjazdów ze stacji, ewentualne drogi serwisowe, dostęp czasowy czy nieograniczony w czasie) |
| 4. | Umowy dotyczące prowadzenia stacji (np. agencyjne, franczyzowe i koszty z nimi związane) |
| 5. | Ograniczone prawa rzeczowe dotyczące stacji paliw (np. służebności) |
| 6. | Umowy dzierżawy gruntów, nakładów |
| 7. | Umowy leasingu |
| 8. | Umowy dostaw paliw i innych towarów oraz usług, których odbiorcami jest stacja paliw |
| 9. | Umowy handlowe sprzedaży wraz z warunkami sprzedaży na rzecz odbiorów instytucjonalnych |
| III. | ASPEKTY TECHNICZNE |
| 1. | Opis zagospodarowania terenu, identyfikacja geodezyjna, sprawdzenie stopnia wykorzystania działki/ek gruntu na potrzeby stacji paliw i ewentualne wnioskowanie o istnieniu „gruntu nadmiarowego” |
| 2. | Opis poszczególnych elementów funkcjonalnych (wiata, dystrybutory, sklep, myjnia itp.) |
| 3. | Charakterystyka elementów konstrukcyjnych obiektu oraz instalacji |
| 4. | Lokalizacja stacji: czy stacja usytuowana jest w granicach miasta; czy jest położona poza obszarami z zabudową istniejącą, w odległości nie mniejszej niż 50 m od budynków mieszkalnych, budynków zamieszkania zbiorowego oraz obiektów użyteczności publicznej, w pasie drogowym, inne |
| 5. | Czy stacja była modernizowana w rozumieniu przepisów Prawa budowlanego po dniu 17 stycznia 1997? |
| 6. | Stan nawierzchni szczelnych zabezpieczających grunt |
| 7. | Opis gospodarki wodno-ściekowej: – woda: – ścieki socjalne: – ścieki przemysłowe: – ścieki deszczowe: – stan separatorów |
| 8. | Stan studni naziemnych |
| 9. | Decyzja o warunkach zabudowy, w tym |
| a) | raport o oddziaływaniu na środowisko |
| 10. | Decyzja o pozwoleniu na budowę, w tym: |
| a) | dokumentacja hydrogeologiczna |
| b) | dokumentacja piezometrów |
| c) | dokumentacja projektowa, w tym dokumentacja kanalizacji sanitarnej i deszczowej |
| 11. | Pozwolenie na użytkowanie |
| 12. | Dokumentacja powykonawcza (w tym kanalizacji deszczowej i sanitarnej) |
| a) | projekt budowlany |
| b) | dziennik budowy |
| c) | inwentaryzacja geodezyjna powykonawcza |
| d) | dokumentacja powykonawcza z wykonania piezometrów zatwierdzona w Starostwie, wyniki badań wody gruntowej z piezometrów |
| e) | protokół odbioru wjazdów i wyjazdów |
| 13. | Książka obiektu budowlanego |

| | |
|-----|---|
| 14. | Zgłoszenie do starostwa instalacji do przeładunku paliw płynnych |
| 15. | Branże – uzgodnienia, projekty, umowy, decyzje |
| a) | warunki techniczne na zaopatrzenie w wodę i odprowadzenie ścieków |
| b) | projekt techniczny sanitarny zatwierdzony przez Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji |
| c) | projekt sieci deszczowej z uwzględnieniem sposobu i miejsca odprowadzania deszczówki z wiaty, z odwodnieni liniowych, z tacy szczelnej, z pozostałego terenu stacji |
| d) | umowa na dostawę wody, na odbiór ścieków sanitarnych i deszczowych, na odbiór nieczystości płynnych, z zakładem energetycznym na dostawę energii, na dostawy gazu – z kim zawarto i na jaki okres |
| e) | warunki techniczne zakładów energetycznych |
| f) | uzgodniony z zakładem energetycznym projekt branży energetycznej |
| g) | warunki techniczne i uzgodniony projekt przyłącza – gaz |
| 16. | Uzgodniony projekt drogowy wraz z projektem organizacji ruchu |
| 17. | Urząd Dozoru Technicznego [UDT] – Księgi rewizyjne zbiorniki paliw, ilość zbiorników, pojemności poszczególnych komór, rodzaj paliwa magazynowanego w komorach |
| 18. | UDT – Księgi rewizyjne: zbiorniki, rurociągi LPG, terminy ważności decyzji |
| 19. | UDT – Księgi rewizyjne urządzeń technicznych: sprężarki (agregaty), agregaty gaśnicze, kotły grzewcze |
| 20. | Dokumentacja instalacji paliwowej: – rurociągi; – próby szczelności, badania; – rodzaj wypełnienia przestrzeni międzypłaszczkowej; – hermetyzacja zbiorników podczas napełniania, dok. poświadczająca sprawność systemu hermetyzacji; – dystrybutorzy paliw, hermetyzacja VRS, dokumentacja poświadczająca sprawność systemu hermetyzacji [%] emisji par przy dystrybutorach |
| 21. | Dokumentacja instalacji LPG: – zbiornik, rurociągi, dystrybutor |
| 22. | Dokumentacja urządzeń kontrolno-pomiarowych paliw. |
| 23. | Dystrybutorzy: – świadectwa legalizacji: dystrybutorów, sond pomiarowych, zbiorników paliwowych (tablice litrażowania) |
| 24. | Dokumentacja nawierzchni szczelnych zabezpieczających grunt – atesty, aprobaty na geomembranę, protokół z wykonania |
| 25. | W zakresie dotyczącym prowadzenia gastronomii: |
| a) | decyzja żywieniowa o dopuszczeniu do działalności części spożywczo-gastronomicznej |
| b) | badanie wody |
| 26. | W przypadku odprowadzenie ścieków do wód powierzchniowych lub ziemi: |
| a) | operat wodnoprawny – sposób odprowadzenia deszczówki – zbiorniki, rozsączanie, rowy |
| b) | pozwolenie wodnoprawne (PWP): nr decyzji, termin ważności, dokumenty świadczące o wykonaniu zobowiązań wynikających z decyzji |
| 27. | W przypadku własnego ujęcia wody (studnia): operat wodnoprawny + pozwolenie wodnoprawne |
| 28. | W przypadku myjni DTR (paszport maszyn) myjnia, oddzielny licznik dla myjni |
| 29. | Reklamy w pasie drogi |
| 30. | DTR dla urządzeń: klimatyzatory, separatory i osadniki, myjnia, sprężarka, kompresor, urządzenia kotłowni, regału chłodniczego, DTR instalacji paliwowej i zamontowanych urządzeń wraz z instrukcjami obsługi zawierającymi wymagania bezpieczeństwa obsługi; DTR instalacji LPG i zamontowanych urządzeń wraz z instrukcjami obsługi zawierającymi wymagania bezpieczeństwa obsługi, opis awaryjnego wyłączenia instalacji |

| | |
|-----|--|
| 31. | Dokumentacja bezpieczeństwa stacji paliw: |
| a) | Instrukcja bezpieczeństwa pożarowego stacji paliw |
| b) | Dokumentacja zabezpieczenia przed wybuchem |
| 32. | Zaistniałe awarie, zanieczyszczenia gruntu, wylewy, skażenia gruntu, incydenty |
| 33. | Dokumentacja pokontrolna organów kontrolujących: np.. WIOŚ; uwagi z protokołów |
| 34. | Usterki urządzeń redukujących emisję (np. VRS) |

Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

W opracowaniu zaprezentowano definiowane w literaturze pojęcie due diligence, jego cel i praktyczne zastosowanie, scharakteryzowano obszary due diligence, a szczególną uwagę poświęcono technicznemu due diligence. Stacja paliw jako obiekt bardzo złożony fizycznie, prawnie, ekonomicznie i nieobojętny dla środowiska naturalnego wymaga badania wielu aspektów.

Szacowanie nieruchomości jest postępowaniem skomplikowanym, wymagającym wiedzy interdyscyplinarnej. Czasami złożoność przedmiotu wyceny wymaga zaangażowania w prace związane z określaniem wartości nieruchomości zespołu osób o różnym doświadczeniu i wiedzy. Zważywszy na specyfikę przedmiotu wyceny, jaką jest nieruchomość zabudowana stacją paliw, zasadne jest wykorzystanie badania due diligence (niekoniecznie w pełnym zakresie) jako elementu wspomagającego pracę rzeczoznawcy majątkowego.

Bibliografia

1. *Best Practice & Guidance Note for Technical Due Diligence of Commercial, Industrial & Residential Property in Continental Europe* (2011), RICS.
2. Cymerman R., Hopfer A. (2010), *Systemy, zasady i procedury wyceny nieruchomości*, PFSRM, Warszawa.
3. Fołtyń W. (2005), *Analiza due diligence w integracji przedsiębiorstw*, Poltext, Warszawa.
4. Kocemba K., Latawiec-Chara D., Tomczak M. (2011), *Due diligence*, Lexis Nexis, Warszawa.
5. Powszechne Krajowe Zasady Wyceny, Nota Interpretacyjna Nr 2 Zastosowanie podejścia dochodowego w wycenie nieruchomości, pkt 3.2.1.b NI; Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, Warszawa.
6. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 21 listopada 2005 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać bazy i stacje paliw płynnych, rurociągi przesyłowe dalekosiężne służące do transportu ropy naftowej i produktów naftowych i ich usytuowanie, t.j. Dz.U. z 2014 r., poz. 1853.

7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 listopada 2010 r. w sprawie przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko, Dz.U. Nr 213, poz. 1397 z późn. zm.
8. Trojanowski D., Czaplińska M. (2012), *Sposób zarządzania a specyfika wyceny stacji paliw*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, Vol. 20, nr 2, Olsztyn.
9. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami t.j. Dz.U. z 2014 r. poz. 518 z późn. zm.
10. Ustawa z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko, t.j. Dz.U. z 2013 r. poz. 1235 z późn. zm.
11. *Wielki słownik angielsko-polski* (2007), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

INWESTYCJE W ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII

Rozdział 4

Inwestycje w odnawialne źródła energii a polityka zrównoważonego rozwoju

Katarzyna Piechota

Wstęp

Współcześnie, kiedy człowiek zdobył praktycznie wszystko to, co chciał, baczniejszą uwagę zaczyna przykładac się do poszanowania tego, co już osiągnięte. Do tej pory ważny był rozwój, bez względu na konsekwencje. Obecnie zwraca się uwagę na to, co pozostanie przyszłym pokoleniom. I nie chodzi tu tylko o dobra materialne, ale także o stan środowiska naturalnego. Zamknięty został pewien cykl – ludzkość od zarania dziejów szanowała swoje otoczenie, baczna uwagę przykładano do tego, co matka natura jest w stanie zaoferować. Następnie, wraz z rozwojem, zapomniano o tym, aby w czasach obecnych powrócić do starych zasad – poszanowania środowiska naturalnego. Naprzeciw tym założeniom wychodzi polityka zrównoważonego rozwoju, czyli rozwoju stanowiącego synergię aspektów ekonomicznych, środowiskowych i społecznych [Ministerstwo Gospodarki, 1999, s. 4].

Energia i żywność są podstawą rozwoju społeczeństw. Wraz z postępem technicznym powstawały coraz wydajniejsze metody ich wytwarzania. Zdawało się, że w rozwoju społecznym problemy z zaspokojeniem zapotrzebowania na te dobra mają mniejszą rangę. Jednak ograniczoność zasobów przyrodniczych i energetycznych wymaga ciągłej troski o jak najlepsze ich wykorzystanie, co podkreśla się w założeniach zrównoważonego rozwoju. W dalszym ciągu problem niedoborów energii oraz ubóstwa i głodu dotyczy większości gospodarek na świecie [Graczyk, 2011c, s. 9].

Jak uważa Paul Crutzen¹, żyjemy obecnie w epoce antropocenu², charakteryzującej się gwałtowną urbanizacją, wyczerpywaniem paliw kopalnianych, zanieczyszczeniem środowiska oraz zwiększoną emisją gazów cieplarnianych. Szansą dla ludzkości staje się zrównoważony rozwój [Ulanowski, 2010].

Opracowanie niniejsze ma na celu przybliżenie tematyki inwestowania w odnawialne źródła energii (OZE) w odniesieniu do warunków zrównoważonego

¹ Paul Crutzen – holenderski chemik atmosfery i meteorolog, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie chemii za pracę nad zmianami ilości ozonu [Paul J. Crutzen, 2014].

² Epoka antropocenu – nazwa epoki geologicznej, całkowicie zdominowanej przez człowieka, trwająca od przeszło 200 lat [Ulanowski, 2010].

rozwoju. Poruszone zostaną w nim główne pojęcia związane z polityką zrównoważonego rozwoju, energetyką w warunkach zrównoważonego rozwoju, inwestowaniem w OZE oraz z ich miejscem w tej polityce. Ukazana zostanie skala oraz perspektywy tych inwestycji w Polsce oraz wybranych krajach Unii Europejskiej, zgodnie z założeniami zrównoważonego rozwoju.

W pracy zostaną wykorzystane takie metody badawcze, jak metoda opisowa, metoda analizy danych czy metoda prezentacji danych.

4.1. Od ekorozwoju do zielonej gospodarki – założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju

Założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju zostały poruszone po raz pierwszy na I Konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) „Środowisko i rozwój” w Sztokholmie w 1972 roku. W czasie tej konferencji zwrócono uwagę na wyniszczającą środowisko naturalne ekspansję działalności człowieka i potrzebę redukcji powstających w wyniku tego zniszczeń. Po raz pierwszy użyto pojęcia ekorozwoju, które rozumiano jako uznawanie wyższości kwestii środowiskowych kosztem rozwiązywania problemów społecznych i ekonomicznych. Jednakże rozłam między bogatą Północą a biednym Południem utrudnił egzekwowanie założeń konferencji. Kraje uboższe podnosiły zarzut, że podejmowanie działań na rzecz ochrony środowiska wiązać się będzie z zatrzymaniem ich rozwoju [Mazur-Wierzbicka, 2006, s. 317; 2005, s. 33].

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom krajów biedniejszych, Organizacja Narodów Zjednoczonych postanowiła nie skupiać się jedynie na zagadnieniach ekologicznych, ale dołączyć także rozważania dotyczące rozwoju. Stworzyło to podwaliny do sprecyzowania pojęcia trwałego rozwoju³, który rozumiany jest jako taki przebieg nieuchronnego i pożądanego rozwoju gospodarczego, który nie narusza w sposób istotny i nieodwracalny środowiska życia człowieka, nie doprowadza do degradacji biosfery i nie godzi w prawa przyrody, ekonomii i kultury [Mazur-Wierzbicka, 2006, s. 318; 2005, s. 34].

Na kanwie trwałego rozwoju w raporcie „Our common future”⁴ doprecyzowano pojęcie ekorozwoju, jako rozwoju gospodarczego i społecznego, który zapewni zaspokojenie potrzeb współczesnej generacji bez ryzyka, że przyszłe po-

³ Pojęcie trwałego rozwoju jest w literaturze przedmiotu stosowane zamiennie z pojęciami ekorozwoju i zrównoważonego rozwoju. Jest to wynikiem różnego tłumaczenia z języka angielskiego wyrażenia *sustainable development*. W niniejszej publikacji pojęcia te także będą stosowane zamiennie.

⁴ Raport „Our common future” przedstawiony przez Światową Komisję do spraw Środowiska i Rozwoju w 1987 roku, nazywany także Raportem Brundtland, zawiera listę zagrożeń i wyzwań dla przyszłego rozwoju ludzkości [Mazur-Wierzbicka, 2005, s. 34].

kolenia nie będą mogły zaspokoić swoich potrzeb, naruszania możliwości zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń, pozwalając jej na wybór stylu życia. W raporcie podkreślono, że zrównoważony rozwój powinien stać się celem polityk rządów wszystkich państw [United Nations, 1987, s. 37].

Rzeczony rozwój myśli proekologicznej wśród najważniejszych decydentów świata przyniósł kolejne ważne spotkania oraz deklaracje w dziedzinie trwałego, zrównoważonego rozwoju. Szczyt Ziemi w 1992 roku w Rio de Janeiro zaowocował przyjęciem „Deklaracji z Rio w sprawie Środowiska i Rozwoju”, w której określonych zostało 27 zasad globalnego zrównoważonego rozwoju, oraz „Agendy 21 – planu działania dla zrównoważonego rozwoju globalnego na wiek XXI”, która stanowiła wytyczne dla opracowania regionalnych, narodowych i lokalnych strategii zrównoważonego rozwoju [Ministerstwo Gospodarki, 1999, s. 8–11].

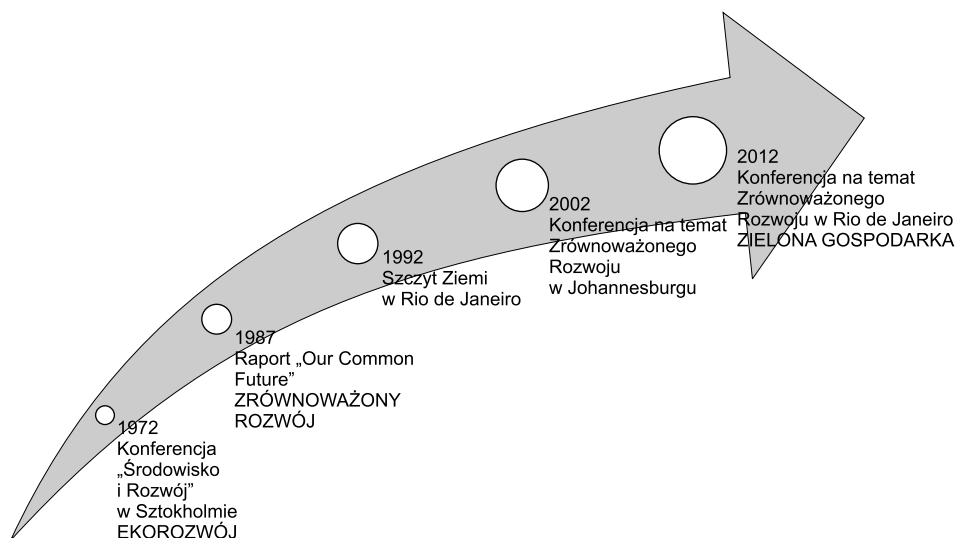
Kolejne lata nie przyniosły wymiernych efektów realizacji działań zawartych w dokumentach z Rio de Janeiro. Organizacja Narodów Zjednoczonych w dalszym ciągu prowadziła politykę przekonywania państw do trwałego rozwoju. W 2002 roku w Johannesburgu odbył się Światowy Szczyt Zrównoważonego Rozwoju. Szczyt potwierdził ideę zrównoważonego rozwoju jako jeden z głównych przedmiotów zainteresowania społeczności międzynarodowej oraz zdynamizował globalne starania na rzecz ograniczenia ubóstwa oraz ochrony środowiska. Poszerzono i podkreślono znaczenie zrównoważonego rozwoju. Efektem prac Szczytu Ziemi w Johannesburgu było przyjęcie przez państwa członkowskie Deklaracji, w której odnowiono zobowiązania związane z realizacją „Agendy 21” [United Nations, 2002a; 2002b].

Kontynuując prace związane z wprowadzaniem polityki trwałego rozwoju na świecie oraz podsumowując doświadczenia ze światowego spowolnienia gospodarczego, Organizacja Narodów Zjednoczonych wydała w 2011 roku raport „Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication”, w którym zdefiniowała pojęcie zielonej gospodarki (*green economy*)⁵. Uznano, że dotychczasowy model społeczno-gospodarczy okazał się niedoskonały, ponieważ doprowadził do licznych kryzysów i zagrożeń, obejmujących między innymi zmiany klimatyczne, uszczuplenie zasobów wody pitnej, wymieranie gatunków, szybkie zmniejszanie powierzchni lasów, uzależnienie od paliw kopalnych oraz kryzys finansowy z 2008 roku. Zieloną gospodarkę rozumie się jako gospodarkę przyczyniającą się do poprawy dobrobytu człowieka i zwiększenia sprawiedliwości społecznej, znacznie zmniejszającą jednocześnie zagrożenia dla środowiska i niedobór zasobów [United Nations, 2011a, s. 9].

⁵ Pojęcie zielonej gospodarki jest wypadkową pojęcia zielonego wzrostu (*green growth*), do którego w swoich opracowaniach nawiązywała po 2008 roku Organizacja ds. Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

W 2012 roku odbyła się kolejna konferencja ONZ poświęcona zrównoważonemu rozwojowi – Szczyt Ziemi Rio 20+. Spotkanie to miało na celu ponowne pobudzenie zainteresowania zrównoważonym rozwojem oraz dokonanie oceny postępu, jaki dokonał się po poprzedniej konferencji. Obrady skupiały się na zagadnieniach ram instytucjonalnych zrównoważonego rozwoju oraz zielonych gospodarek w kontekście zrównoważonego rozwoju. Efektem konferencji jest dokument końcowy „Future We Want”, w którym potwierdzono wszystkie dotychczasowe ustalenia i decyzje dotyczące trwałego rozwoju oraz zachęcono kraje świata do realizacji kierunków zielonej gospodarki w kontekście zrównoważonego rozwoju [United Nations, 2012a].

Polityka zrównoważonego rozwoju na arenie międzynarodowej kształtowała się głównie w oparciu o działania Organizacji Narodów Zjednoczonych (rys. 4.1).



Rysunek 4.1. Od ekorozwoju do zielonej gospodarki – działania ONZ

Źródło: Opracowanie własne.

Istotność tego zagadnienia dostrzegały także inne organizacje. OECD podejmowało działania na rzecz zielonego wzrostu, który rozumiany jest jako sposób realizacji wzrostu i rozwoju gospodarczego, przy jednoczesnym zapobieganiu degradacji środowiskowej, zmniejszenia bioróżnorodności oraz wykorzystywania zasobów naturalnych w sposób naruszający równowagę ekologiczną. Bazuje on na istniejących już w krajach inicjatywach promujących zrównoważony rozwój [OECD, 2010].

Unia Europejska (UE), obserwując podejmowane przez ONZ działania, również zwracała uwagę na coraz bardziej istotny problem ochrony środowiska natu-

ralnego. Szczyt UE w Dublinie w 1990 roku ustanowił zrównoważony rozwój zasadą ustrojową i jednym z podstawowych zadań Unii Europejskiej. W Traktacie z Maastricht zostało podkreślone wejście UE na drogę zrównoważonego rozwoju. Podstawą działań stał się V Program Działań Unii Europejskiej na lata 1993–2000⁶, w którym akcentowano związek ochrony środowiska ze zrównoważonym rozwojem. Traktat Amsterdamski z 1997 roku uznał trwały rozwój za główny cel Wspólnoty [Mazur-Wierzbicka, 2006, s. 323].

Spotkanie Rady Europejskiej w 2001 roku w Göteborgu zaowocowało przyjęciem VI Programu „Nasza przyszłość, nasz wybór”, który stanowił pierwszą strategię zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej, a która uzupełniała strategię rozwoju UE na lata 2000–2010 przyjętą w Lizbonie. Trwały rozwój definiowany był podobnie jak w raporcie ONZ „Our Common Future”. Zgodnie ze strategią zrównoważony rozwój pozwala zagwarantować, że dzisiejszy wzrost nie będzie zagrażał możliwościom wzrostu przyszłych pokoleń. Zwrócono uwagę, że obejmuje on trzy elementy: gospodarczy, społeczny i środowiskowy, które na poziomie politycznym należy rozważać jednakowo. Podczas konferencji ONZ w Johannesburgu w 2002 roku UE przedstawiła swoje stanowisko w sprawie trwałego rozwoju oraz podjęto działania na rzecz globalnego partnerstwa dla zrównoważonego rozwoju [Mazur-Wierzbicka, 2006, s. 323–324; *Sustainable development*].

Kolejne lata przyniosły Unii Europejskiej wiele wyzwań – nowe państwa członkowskie, nowe programy budżetowe, kryzys gospodarczy, jednak cały czas podstawą działań była polityka zrównoważonego rozwoju. W nowej strategii działania UE podkreśla się, ile pracy i zaangażowania zostało zniweczone przez kryzys roku 2008 i jego skutki. Jednocześnie wskazuje się, że aby zbudować zrównoważoną przyszłość, Europa musi rozwijać się w sposób inteligentny i zrównoważony, sprzyjający włączeniu społecznemu. Strategia Europa 2020 obejmuje wzajemnie ze sobą powiązane priorytety:

- rozwój inteligentny – rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji,
- rozwój zrównoważony – wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej,
- rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu – wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

Priorytety powyższe będą realizowane za pomocą projektów przewodnich. Dążenie do ich realizacji ma skierować UE na ścieżkę prowadzącą do dobrobytu [Komisja Europejska, 2010].

Polska jako członek Organizacji Narodów Zjednoczonych, Organizacji ds. Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz Unii Europejskiej także stopniowo

⁶ Program nosił tytuł „Na drodze do zrównoważonego rozwoju. Polityka i program działania Wspólnoty Europejskiej w dziedzinie ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju”.

podporządkowywała swój system prawny dotyczący ochrony środowiska naturalnego oraz rozwoju gospodarczego zagadnieniom zrównoważonego rozwoju, realizując zobowiązania, jakie nałożyły na nią poszczególne dokumenty tych organizacji. O tym, że Polska chce podążać ścieżką zrównoważonego rozwoju świadczy art. 5 Konstytucji, w którym zapisano, że Rzeczpospolita Polska, strzegąc niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewniając wolności i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzegąc dziedzictwa narodowego oraz zapewniając ochronę środowiska, kieruje się zasadą zrównoważonego rozwoju [Konstytucja, 1997, art. 5].

W polskim ustawodawstwie definicję zrównoważonego rozwoju zawarto w Prawie ochronie środowiska. W akcie tym w art. 3 pkt 50 czytamy, że zrównoważony rozwój to taki rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń. Definicja ta jest spójna z założeniami trwałego rozwoju proponowanymi przez ONZ, UE czy OECD [ustawa, 2001, art. 3 pkt 50].

4.2. Energetyka w koncepcji zrównoważonego rozwoju

Narodziny koncepcji zrównoważonego rozwoju spowodowały zwrócenie uwagi na odpowiednie korzystanie z zasobów naturalnych, w szczególności tych, których nie da się odtworzyć. Podkreślano to szczególnie w odniesieniu do zasobów, których przeznaczenie gwarantowało otrzymywanie energii.

Z czasem do postulatów o ograniczonych zasobach w odniesieniu do energetyki dołączył postulat zmian klimatu, związany z emisjami gazów cieplarnianych, których spora część powstawała w sektorze energetycznym. Dążenie do ograniczenia ich emisji, a tym samym szacunek dla zasobów naturalnych, stanowią (i nadal stanowią) główny element trwałego rozwoju.

Rozwój ludzkości, a co za tym idzie – rosnący popyt na energię, oraz w dalszym ciągu obecność na mapie świata miejsc, gdzie energia elektryczna nie dociera (tzw. białe plamy), stały się przyczyną rozwinięcia problematyki energetyki w odniesieniu do zrównoważonego rozwoju.

W koncepcji zrównoważonego rozwoju podkreśla się znaczenie energetyki w odniesieniu do odpowiedniego wykorzystania zasobów naturalnych, sprzyjającego ograniczeniom emisji gazów cieplarnianych i likwidacji białych plam.

W Raporcie „Our common future” ONZ podkreśliło, że znaczenie energetyki dla rozwijających się gospodarek świata będzie wzrastało. Ważne jest, aby pozys-

kiwana była ona z niezawodnych, bezpiecznych i przyjaznych dla środowiska źródeł. Zwrócono uwagę także na efektywność energetyczną. Rozwój musi powodować niższą energochłonność, niż miało to miejsce w przeszłości. Podkreślono, że nie ma jednego źródła energii, które zaspokoiłoby całkowicie światowy popyt na energię, zwracając tym samym uwagę na stworzenie odpowiedniego mixu energetycznego, w którego skład będą wchodzić zarówno źródła konwencjonalne, jak i odnawialne [United Nations, 1987, s. 18–19, 119].

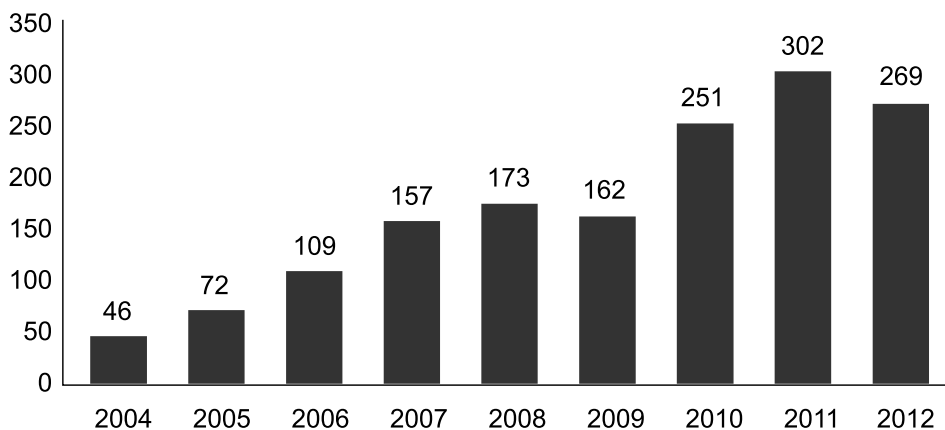
Kolejne lata wraz z rozwojem koncepcji trwałego rozwoju przynoszą coraz częstsze i śmielsze głosy dotyczące energetyki. Ma ona być coraz bardziej efektywnie produkowana i wykorzystywana, z możliwie jak największym udziałem odnawialnych zasobów naturalnych, aby tym samym przyczynić się do ochrony środowiska, a także do zmniejszania tzw. białych plam na mapie świata. Konferencja Organizacji Narodów Zjednoczonych w Johannesburgu zakładała zagwarantowanie dostępu do niezawodnych, niedrogich, opłacalnych ekonomicznie, społecznie akceptowanych i przyjaznych dla środowiska usług energetycznych [United Nations, 2002a].

Nowy wymiar rozważań o energetyce w odniesieniu do trwałego rozwoju pojawia się wraz z zaproponowaniem koncepcji zielonej gospodarki. Adekwatnie proponuje się koncepcję zielonej energii (zrównoważonej energii), która ma zwiększać dostawy energii ze źródeł odnawialnych, zmniejszać ryzyko związane z rosnącymi i niestabilnymi cenami paliw kopalnych oraz ograniczać emisję gazów cieplarnianych.

Termin „zrównoważony rozwój energetyczny” (*sustainable energy*) należy rozumieć jako taki sposób gospodarowania energią, który, po pierwsze, zapewni dostęp do wystarczającej ilości energii nie tylko nam, lecz także przyszłym pokoleniom, a po drugie – nie będzie oddziaływał negatywnie na środowisko naturalne w skali lokalnej, a przede wszystkim globalnej. Konieczne jest podjęcie działań w kierunku zwiększenia udziału odnawialnych źródeł energii (biomasa, energia wiatru, promieniowania słonecznego, wody) w globalnym bilansie energetycznym oraz zwiększenia efektywności wykorzystania energii. Energetyka zostaje uznana za jeden z filarów, na których powinno opierać się dążenie do zielonej gospodarki. Zwracano uwagę na potrzebę ciągłego inwestowania w ten sektor. W latach 2004–2012 zainwestowano ponad 1 500 mld USD na rzecz zrównoważonego rozwoju energetycznego (rys. 4.2) [United Nations, 2011a, s. 22; Bloomberg, 2013].

Intensywny wzrost inwestycji w sektorze energetyki przypadł na lata 2004–2007. Związane było to z egzekwowaniem postanowień Konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych w Johannesburgu. Wysokie tempo wzrostu tych inwestycji utrzymywało się do roku 2008, aby w roku 2009 przyjąć wartość ujemną, co było skutkiem światowego kryzysu na rynkach finansowych. Kolejne

lata przyniosły znaczny wzrost wartości inwestycji w energetykę zrównoważoną, aby w roku 2011 osiągnąć wielkość 302 mld USD.



Rysunek 4.2. Inwestycje w zrównoważoną energetykę w latach 2004–2012 na świecie (w mld USD)

Źródło: [United Nations, 2011a, s. 22; Bloomberg, 2013].

Niesłabnące zainteresowanie polityką trwałego rozwoju przyczyniło się do wzrostu zainteresowania zagadnieniami zrównoważonej energetyki i jej rozwoju. Konferencja ONZ Rio20+ w dokumencie „Future we want” potwierdziła dotychczasowe ustalenia związane z rozwojem tego sektora gospodarki oraz zaproponowała inicjatywę, podjętą przez Sekretarza Generalnego, „Zrównoważona Energia dla Wszystkich”. Inicjatywa ta zakłada przyspieszenie działań na rzecz trzech zasadniczych celów, które powinny zostać osiągnięte do 2030 roku:

- zapewnienie powszechnego dostępu do energii,
- istotna poprawa efektywności energetycznej oraz
- zwiększenie udziału energii ze źródeł odnawialnych w globalnym miksie energetycznym [United Nations, 2012a, s. 20; 2012b].

Również Unia Europejska w swoim prawodawstwie podkreślała znaczenie zrównoważonej energetyki w odniesieniu do trwałego rozwoju. Wśród najistotniejszych programów poruszających zagadnienia zielonej energii należy wymienić program „Inteligentna Energia dla Europy” oraz „Strategia Europa 2020”.

„Inteligentna Energia dla Europy” to program wsparcia finansowego, który miał na celu dostarczanie niezbędnych czynników dla promowania efektywności energetycznej i rozwoju odnawialnych źródeł energii, których celem było zmniejszenie zużycia energii oraz emisji CO₂ [Intelligent Energy for Europe].

„Strategia Europa 2020” zakłada, że do roku 2020 zostanie ograniczona emisja dwutlenku węgla co najmniej o 20% w porównaniu z udziałem z 1990 roku, zwiększony zostanie udział odnawialnych źródeł energii w całkowitym zużyciu

energii do 20% oraz zwiększona zostanie o 20% efektywność wykorzystania energii. Zagadnieniom zrównoważonej energetyki poświęcony został priorytet „Europa efektywnie korzystająca z zasobów”. Priorytet ten dokładnie określa działania, jakie muszą zostać podjęte, aby spełnić założenia strategii. Wskazuje, że konieczne jest stworzenie systemu energetycznego niskoemisyjnego oraz efektywnie korzystającego z zasobów, a także reforma infrastruktury energetycznej w Europie, co przyczyni się do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego [Komisja Europejska, 2010, s. 12; 2011a].

Pod koniec 2011 roku Komisja Europejska przyjęła plan działań w zakresie energii do 2050 roku – tzw. „Energy Roadmap 2050”. Zakłada on, że w ciągu kolejnych 30 lat europejski sektor energetyczny stanie się bezpieczny, konkurencyjny i niskoemisyjny. Plan jest ambitny i przewiduje, że do roku 2050 osiągnięty zostanie cel polegający na obniżeniu emisji o ponad 80%. Aby tak się stało, produkcja energii w Europie będzie musiała się charakteryzować niemal całkowitym brakiem emisji dwutlenku węgla. Dokument Komisji zawiera analizę różnych scenariuszy, które umożliwią osiągnięcie wyznaczonego celu bez zakłóceń w dostawie energii i pogorszenia konkurencyjności europejskiej gospodarki [Komisja Europejska, 2011b].

Działania ONZ i UE w zakresie zrównoważonego rozwoju, a tym samym zrównoważonej energii, wymogły na Polsce konieczność podjęcia szeregu działań. Już w „Strategii zrównoważonego rozwoju Polski do roku 2025” zakładano gwarancje, że działalność proekologiczna, w tym wykorzystanie odnawialnych źródeł zasobów energetycznych i recykling surowców, stanie się konkurencyjna na rynku poprzez właściwą politykę finansową i fiskalną [Ministerstwo Gospodarki, 1999, s. 18].

Nowoczesna zrównoważona energetyka Polski wymaga przede wszystkim zdywersyfikowania wykorzystywanych źródeł energii – polska elektroenergetyka w 94% bazuje na węglu, a w niewielkim stopniu wykorzystuje się gaz ziemny czy odnawialne źródła energii. Konieczność dywersyfikacji oraz zwiększania efektywności energetycznej dostępnych źródeł energii oraz zwiększania bezpieczeństwa energetycznego wymaga od nas polityka unijna. Rozwój zrównoważonej energii w Polsce wymaga także sporych nakładów inwestycyjnych, w szczególności w infrastrukturę [PwC i inni, 2012, s. 56–63].

4.3. Inwestycje w odnawialne źródła energii

Kształtując koncepcję zrównoważonego rozwoju, w szczególności w odniesieniu do energetyki, zwracano uwagę na wykorzystanie odnawialnych źródeł energii.

Początkowo jedynie wzmiankowano o nich, wskazując na ich wykorzystanie (często prymitywne) w szczególności w regionach świata, do których nie docierała konwencjonalna energetyka. Z czasem w odnawialnych źródłach energii zaczęto upatrywać szans na zrównoważony rozwój, co wymagało jednak sporych i trwałych zobowiązań.

Już w 1972 roku ONZ zakładało, że z odnawialnych źródeł energii można będzie wytworzyć rocznie około 10–13TW energii, czyli tyle, ile wynosiła w tym czasie całkowita konsumpcja energii na świecie⁷. Uważano, że od końca 1970 roku udział OZE w zużyciu energii ogółem wzrastał na świecie w tempie 10% rocznie, mimo że ten sektor energetyki znajdował się wówczas w początkowym stadium rozwoju. Odnawialne źródła energii nabrały nowego znaczenia po kryzysie energetycznym lat siedemdziesiątych [United Nations, 1987, s. 132–134].

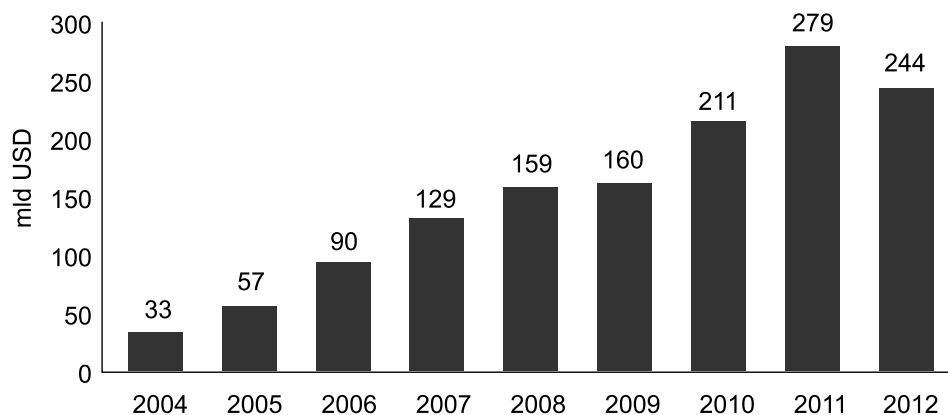
Inwestycje w OZE rozwijały się, ale postanowienia Konferencji w Johannesburgu w 2002 roku przyspieszyły te procesy – zaczęto wymagać od państw sygnatariuszy realizacji podejmowanych celów. Podobnie rzecz się miała w prawie Unii Europejskiej. Na arenie międzynarodowej podkreślano, że odnawialne źródła energii stanowią istotny punkt dla realizacji założeń zrównoważonego rozwoju energetycznego. Organizacja Narodów Zjednoczonych podkreśla, że odnawialne źródła energii nie są tożsame ze zrównoważoną energią. Zrównoważona energia jest pojęciem szerszym, obejmującym także konwencjonalne źródła i ich efektywniejsze wykorzystanie [United Nations, 2011b, s. 235].

Wzrost znaczenia odnawialnych źródeł energii związany jest z licznymi zachętami do podejmowania inwestycji w tego typu instalacje energetyczne. Liczne dotacje i subwencje, a także preferencyjne kredyty sprzyjają zwiększaniu liczby inwestycji w OZE. Dla inwestorów dostępne są liczne programy wspierające, jak choćby w krajach UE w ramach kolejnych perspektyw finansowych. Inwestycje w OZE sprzyjają także efektywności wykorzystania zasobów.

W latach 2004–2012 wartość inwestycji w odnawialne źródła energii na świecie wyniosła 1362 mld USD (rys. 4.3). W samym 2012 roku zainwestowano 244 mld USD, głównie w krajach rozwiniętych (rys. 4.4). Rok 2012 był pierwszym, w którym wartość inwestycji w tym sektorze była niższa niż w roku poprzednim, i to o 35 mld USD.

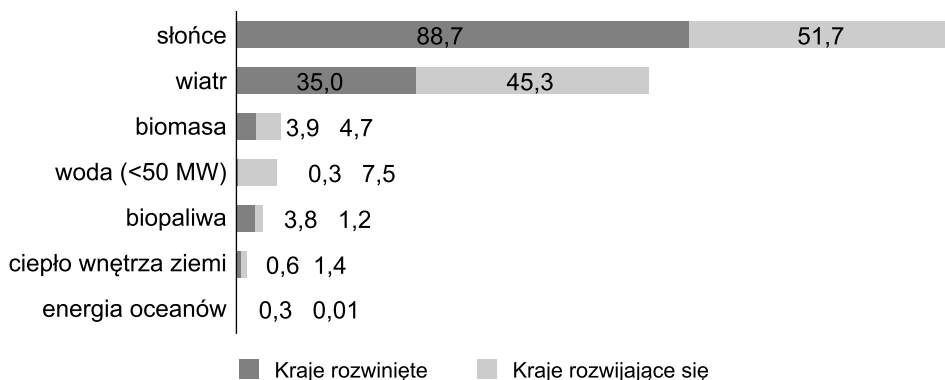
Inwestycje w odnawialne źródła energii w 2012 roku charakteryzują się dużą rozpiętością zarówno w zasoby, w które inwestowano, jak i skalą tych inwestycji w krajach rozwiniętych i rozwijających się. Ogólnie inwestowano głównie w energię słoneczną oraz wiatrową. Kraje rozwijające się więcej zainwestowały natomiast w biomasę, energetykę wodną oraz geotermalną.

⁷ W 1972 roku wg danych ONZ produkcja energii z OZE wynosiła 2TW rocznie, co stanowiło 21% ogólnego zużycia energii na świecie. 15% stanowiła energia pochodząca z biomasy (głównie drewna, które przestano zaliczać do biomasy) oraz 6% energetyka wodna [United Nations, 1987, s. 132–133].



Rysunek 4.3. Wartość inwestycji w OZE na świecie w latach 2004–2012 (w mld USD)

Źródło: [United Nations, 2011b, s. 211; REN21, 2013, s. 14].

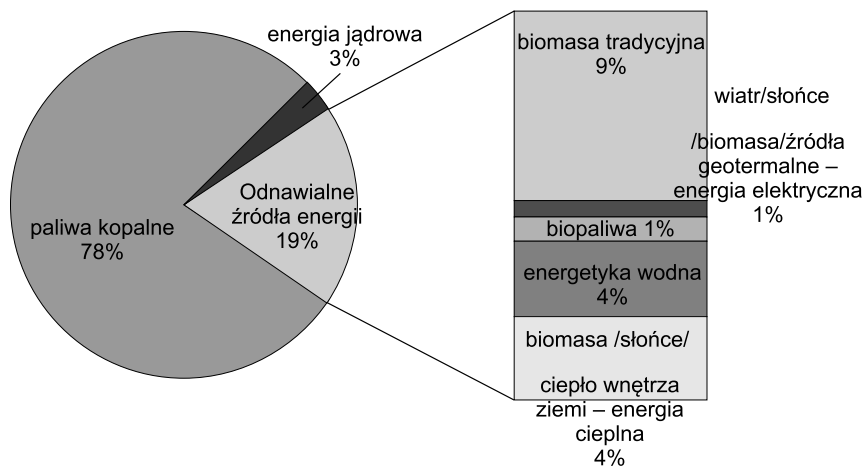


Rysunek 4.4. Inwestycje w odnawialne źródła energii wg zasobów, w krajach rozwiniętych i rozwijających się w 2012 roku (mld USD)

Źródło: [REN21, 2013, s. 61].

Udział energii wytworzonej z odnawialnych źródeł w światowym zużyciu energii ogółem, zgodnie z założeniami polityk zrównoważonego rozwoju ONZ i UE, stale wzrasta. W roku 2011 wyniósł 19% (rys. 4.5).

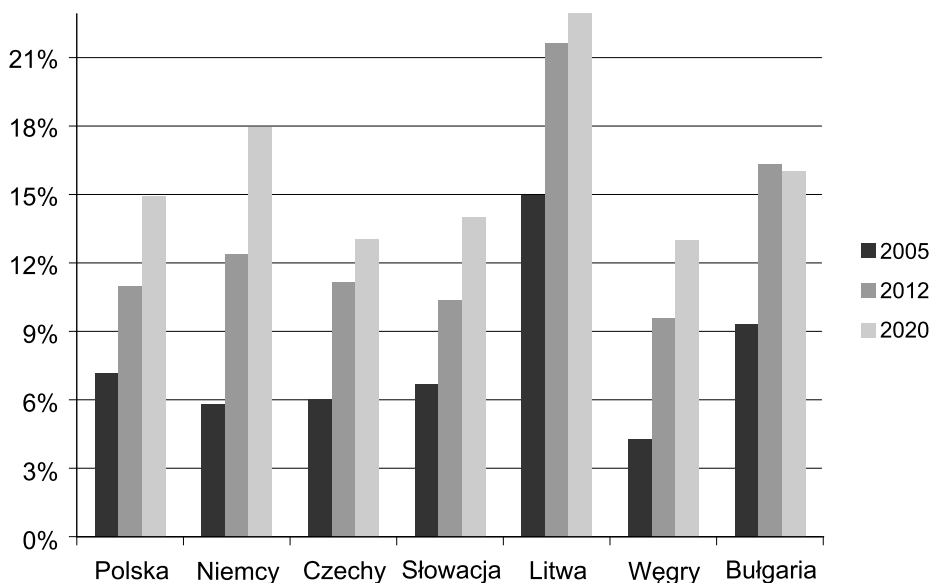
Głównym odnawialnym źródłem energii jest biomasa tradycyjna (drewno), wykorzystywana głównie dla celów grzewczych. Jej udział w światowym zużyciu energii wynosi 9%. Wśród klasycznych odnawialnych źródeł energii największy udział w zużyciu energii ogółem ma energetyka wodna (3,7%). Udział energii odnawialnej w zużyciu końcowym energii ogółem w 2011 roku był większy o 12,3 punktu procentowego niż w roku 2010, kiedy to wynosił 6,7% [REN21, 2012, s. 21; 2013, s. 19].



Rysunek 4.5. Udział energii z odnawialnych źródeł w światowym zużyciu końcowym energii ogółem w 2011 roku (%)

Źródło: [REN21, 2013, s. 19].

Dążenie do ciągłego wzrostu wykorzystania odnawialnych źródeł energii, które egzekwowane jest w prawie unijnym, zakłada dla Polski 15% udział energii z OZE w zużyciu energii ogółem do 2020 roku (rys. 4.6). W Unii Europejskiej udział ten powinien kształtować się na poziomie 20%.



Rysunek 4.6. Udział energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych w zużyciu energii ogółem w roku 2005, 2012 i 2020 (%)

Źródło: [GUS, 2012, s. 11; Eurostat, 2014].

Na rysunku 4.6 widać, że wybrane kraje dążą do realizacji nałożonych na nie przez UE zobowiązań, dotyczących udziału energii odnawialnej w zużyciu energii ogółem. Bułgaria, obok Estonii i Szwecji, osiągnęła w 2012 roku poziom wymagany na rok 2020 i wyniósł on 16,3% ogółu zużywanej energii. Łatwo zauważyć, że z inwestowaniem w OZE, a tym samym z uniezależnianiem się od konwencjonalnych źródeł energii, lepiej radzą sobie kraje słabiej rozwinięte Europy Środkowo-Wschodniej, z krótszym stażem członkostwa w Unii Europejskiej [GUS, 2012, s. 11; Eurostat, 2014].

Zgodnie z założeniami „Energy Roadmap 2050” silne instytucjonalne wsparcie wykorzystania odnawialnych źródeł energii miałyby prowadzić do wzrostu udziału odnawialnych źródeł energii w końcowym zużyciu energii brutto do 75% i udziału energii ze źródeł odnawialnych w zużyciu energii elektrycznej do 97% do 2050 roku [Komisja Europejska, 2011b].

Zakończenie

Zrównoważony rozwój jest ideą harmonijnego, trwałego współistnienia podstawowych podsystemów: ekonomicznego, społecznego i ekologicznego. Koncepcja ta ma charakter uniwersalny i holistyczny. Nie można uznać jej za pełną i skończoną. Podlega przekształceniom, które są odpowiedzią na kluczowe problemy przyszłego rozwoju. Nie ma pewności, przed jakimi wyzwaniem stanie w przyszłości świat, ale pewne jest, że podejmując decyzje, należy pamiętać o przyszłych pokoleniach [Graczyk, 2011a, s. 11; 2011b, s. 9].

Energetyka zajmuje istotne miejsce w koncepcji zrównoważonego rozwoju, a szczególną rolę pełnią tu odnawialne źródła energii. Są niejako fundamentem tej koncepcji, stając naprzeciw takim wyzwaniom, jak ograniczanie emisji zanieczyszczeń, uniezależnianie się od paliw kopalnych, czy lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów i zwiększanie efektywności energetycznej.

Ostatnie lata przyniosły znaczny wzrost liczby inwestycji w odnawialne źródła energii. Konieczność sprostania wymogom Unii Europejskiej w dziedzinie poszanowania energii, a tym samym dążenie do pełni koncepcji zrównoważonego rozwoju, wiązać się będzie z jeszcze bardziej dynamicznym wzrostem udziału energii pochodzącej z OZE w zużyciu energii ogółem.

Bibliografia

1. Bloomberg New Energy Finance, *Global total new investment in clean energy* (2013), April, <http://about.bnef.com/presentations/global-trends-in-clean-energy-investment>, dostęp dnia 20.03.2015.
2. Eurostat, *Share of renewable energy in gross final energy consumption* (2014), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdcc110>, dostęp dnia 31.01.2014.
3. Główny Urząd Statystyczny, *Energia ze źródeł odnawialnych w 2011 r.* (2012), Warszawa.
4. Graczyk A. (red.), *Problemy koncepcyjne i implementacyjne zrównoważonego rozwoju* (2011a), Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
5. Graczyk A. (red.), *Kształtowanie zrównoważonego rozwoju w reakcji na globalny kryzys* (2011b), Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
6. *Intelligent Energy for Europe*, http://europa.eu/legislation_summaries/energy/renewable_energy/127046_en.htm, dostęp dnia 30.01.2014.
7. Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Europa efektywnie korzystająca z zasobów – inicjatywa przewodnia strategii „Europa 2020”* (2011a), Bruksela.
8. Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Plan działania w zakresie energii do roku 2050* (2011b), Bruksela.
9. Komisja Europejska, *Komunikat Komisji. Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* (2010), Bruksela.
10. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 roku, Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.
11. Mazur-Wierzbicka E. (2005), *Koncepcja zrównoważonego rozwoju jako podstawa gospodarowania środowiskiem przyrodniczym*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, Kopycińska D. (red.), Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
12. Mazur-Wierzbicka E. (2006), *Miejsce zrównoważonego rozwoju w polskiej i unijnej polityce ekologicznej a początku XXI wieku*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy” Zeszyt 8, Rzeszów.
13. Ministerstwo Gospodarki, *Strategia zrównoważonego rozwoju Polski do roku 2025* (1999), Warszawa.
14. OECD (2010), *Green Growth Strategy*, <http://www.oecd.org/greengrowth/>, dostęp dnia 30.01.2014.
15. Paul J. Crutzen – *Biographical*, Nobleprize.org, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/chemistry/laureates/1995/crutzen-bio.html, dostęp dnia 10.02.2014.
16. Prawo ochrony środowiska z 27 kwietnia 2001 roku, t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 1232 z późn. zm.
17. PwC, Ministerstwo Gospodarki, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, *Wizja zrównoważonego rozwoju dla polskiego biznesu* (2012), Warszawa.
18. REN21 (2012), *Renewables 2012. Global Status Report*, Paryż.
19. REN21 (2013), *Renewables 2013. Global Status Report*, Paryż.

20. *Sustainable development*, http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/index_pl.htm, dostęp dnia 10.01.2014.
21. Ulanowski T. (2010), *Homo sapiens, pan i władca świata*, „Gazeta Wyborcza” z dn. 29.06.2010.
22. United Nations (1987), *Our common future*, Report of the World Commission on Environment and Development, http://conspect.nl/pdf/Our_Common_Future-Brundtland_Report_1987.pdf, dostęp dnia 08.02.2014.
23. United Nations (2002a), *Report of the World Summit Sustainable Development*, Johannesburg, http://www.un.org/jsummit/html/documents/summit_docs/131302_wssd_report_reissued.pdf, dostęp dnia 02.02.2014.
24. United Nations (2002b), *Johannesburg Declaration on Sustainable Development*, Johannesburg, <http://www.joburg.org.za/pdfs/johannesburgdeclaration.pdf>, dostęp dnia 02.02.2014.
25. United Nations (2011a), *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. A Synthesis for Policy Makers*, United Nations Environment Programme.
26. United Nations (2011b), *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*, United Nations Environment Programme.
27. United Nations (2012a), *Future We Want*, Outcome Document, Rio de Janeiro.
28. United Nations (2012b), *Sustainable Energy for All: Opportunities for the Utilities Industry*, United Nations Global Compact.

Rozdział 5

Tendencje rozwoju energetyki wiatrowej

Katarzyna Anna Jabłońska

Wstęp

W niniejszym rozdziale przedstawione zostaną tendencje rozwoju energetyki wiatrowej, które mogą znaleźć swoje odzwierciedlenie na polskim rynku. Energetyka wiatrowa jest najdynamiczniej rozwijającą się technologią wytwórczą energii elektrycznej spośród wszystkich technologii wykorzystujących odnawialne źródła energii. Fakt ten wynika bezpośrednio z wielopłaszczyznowych korzyści jej rozwoju, rozpatrywanych zarówno w aspektach ekologicznych, społecznych, jak i gospodarczo-ekonomicznych. Do niekwestionowanych zalet energetyki wiatrowej zaliczamy m.in. niewielką ingerencję w środowisko naturalne, relatywnie wysoką akceptację społeczną (w porównaniu do akceptacji energetyki konwencjonalnej), potencjał rozwoju nowej gałęzi przemysłu elektroenergetycznego oraz atrakcyjność biznesową i inwestycyjną. Ponadto energetyka wiatrowa doskonale wpisuje się w koncepcję dywersyfikacji źródeł pochodzenia energii, co w ujęciu terytorialnym znacząco wpływa na wzrost bezpieczeństwa energetycznego kraju.

Należy jednakże zaznaczyć, że obok atutów energetyki wiatrowej istnieją jej specyficzne uwarunkowania technologiczne. Zaliczamy do nich niestabilność w produkcji energii elektrycznej, wynikającą z silnych powiązań z warunkami atmosferycznymi, oraz brak skojarzenia z popytową stroną rynku elektroenergetycznego. Niniejsze cechy, aby nie przerodziły się w wady technologiczne, wymagają systemowych działań dostosowawczych, które będą umożliwiać dalszy, świadomy rozwój energetyki wiatrowej.

Istnieją trzy zasadnicze odmiany energetyki wiatrowej: lądowa energetyka wiatrowa (wielkoskalowa), morska energetyka wiatrowa oraz rozproszona (mała) energetyka wiatrowa. Z uwagi na fakt, że jedynie wielkoskalowa energetyka lądowa osiągnęła już swoją dojrzałość rynkową, w niniejszym opracowaniu ograniczono się wyłącznie do zbadania jej tendencji rozwoju oraz oceny potencjalnego wpływu na rozwój rynku energetyki wiatrowej w Polsce.

5.1. Postęp techniczno-technologiczny

Od lat 90. XX wieku energetyka wiatrowa jest najszybciej rozwijającą się technologią produkcji energii [Global Wind Energy Council, 2010]. Jej rozwój wynika nie tylko ze wzrastającej popularności, ale również osiąganych mocy i gabarytów. W bilansach energetycznych początkowych faz rozwoju energetyki wiatrowej dominowały niewielkie turbiny o mocy od 100 do 150 kilowatów [kW] i wysokości wieży około 30–35 m. Obecnie są one zastępowane przez ich aktualne odpowiedniki o mocach od 2 do 4 megawatów [MW] i wysokości wież około 100–120 m¹. Przyczyną zmiany jest znacząca ilość wdrożeń w zakresie zarówno usprawnień inżynierii materiałowej, jak i elektrotechniki. Oto najważniejsze z nich:

- 1) łatwiejsze do montażu wieże elektrowni wiatrowych, które pomimo większych rozmiarów są wykonane z nowszych materiałów umożliwiających montaż segmentów za pomocą dźwigów teleskopowych,
- 2) stosowanie większych wirników elektrowni wiatrowych wykonanych z lżejszego materiału i o ulepszonej aerodynamicie,
- 3) bardziej efektywne i mniej awaryjne skrzynie biegów, przekładnie, generatory i cała elektronika [Berry, 2009].

Powyższe usprawnienia wpłynęły na wzrost wydajności energetyki wiatrowej, który najlepiej obrazują rosnące wartości następujących dwóch wskaźników – produktywności mierzonej w wyprodukowanych megawatogodzinach [MWh] oraz współczynnika wykorzystania mocy liczonego w procentach. Pierwszy z nich określa ilość wyprodukowanej energii w perspektywie roku, natomiast drugi to stosunek wyprodukowanej energii do potencjalnej rocznej produkcji. Współczesne, dobrze zlokalizowane turbiny wiatrowe charakteryzują się rosnącą produktywnością oraz współczynnikami wykorzystania mocy powyżej 30% [Instytut Energetyki Odnawialnej, 2012].

W związku z dostępnością rynkową coraz to większych oraz bardziej efektywnych elektrowni wiatrowych pojawiła się tendencja polegająca na wymianie elektrowni o mniejszych mocach na ich nowocześniejsze odpowiedniki. Niniejszy trend został nazwany w literaturze branżowej repoweringiem. Zjawisko to zapoczątkował na świecie w 2001 roku duński program rządowy, który polegał na wymianie 1480 sztuk elektrowni wiatrowych o łącznej mocy 122 MW na ich nowsze zamienniki – łącznie 272 sztuk o mocy 332 MW [Repowering ahead, 2012]. Repowering w duńskim wydaniu spowodował lepsze wykorzystanie lokalizacji elektrowni wiatrowych oraz ich mniejszą ingerencję w środowisko naturalne poprzez ograniczenie ich liczebności. Zjawisko to zyskuje na popularności. Na chwilę obecną jest zauważalne w Niemczech i Stanach Zjednoczonych.

¹ Mowa jest tu o najpopularniejszych turbinach wiatrowych. W ofercie producentów elektrowni wiatrowych można znaleźć elektrownie o mocy do 7 MW.

Wraz z rozwojem oraz ekspansją energetyki wiatrowej pojawiła się wątpliwość dotycząca bezpieczeństwa systemu przesyłowego. Rozpoczęła ona dyskusję nad potencjalnym kosztem, jaki będzie musiał ponosić operator sieci przesyłowej i dystrybucyjnej w związku z przyłączaniem generacji wiatrowej oraz listą ewentualnych zakłóceń wynikających z nasycenia systemu elektroenergetycznego energetyką wiatrową. Na tej podstawie została stworzona dodatkowa pozycja kosztowa nałożona na wytwórców energii elektrycznej z instalacji wiatrowych, związana z koniecznością dodatkowego bilansowania podaży energii wiatrowej do aktualnego popytu. Polega ona na sfinansowaniu dodatkowych działań operatorów systemów dystrybucyjnych oraz przesyłowego w zakresie zmian harmonogramu dyspozycyjności w celu utrzymania odpowiedniego poziomu napięcia [Krawiec, 2010].

Kontynuując wątek bezpieczeństwa systemu przesyłowego przy wzrastającej generacji wiatrowej, należy się odwołać do wyników licznych badań, które zostały przeprowadzone na przestrzeni ostatnich kilku lat. Wspomniane badania prezentują często wyniki sprzeczne i trudno weryfikowalne, gdyż oparte o czysto teoretyczne symulacje oraz założenia. Dlatego też należy szukać sposobów na empiryczną weryfikację kontrowersyjnych zagadnień. Odpowiednim przykładem jest Dania, która prowadząc świadomą politykę energetyczną, już w 2007 roku osiągnęła poziom tzw. niskiego stopnia penetracji niestabilnych mocy w systemie elektroenergetycznym. Wynosił on 20% udziału mocy pochodzących z elektrowni wiatrowych w systemie. Ówczesny stan rzeczy umożliwił przeprowadzenie badań nad wpływem elektrowni wiatrowych na system elektroenergetyczny. Co ciekawe, wyniki uzyskane z licznych duńskich analiz nie wydają się w żadnej mierze kontrowersyjne [Instytut Energetyki Odnawialnej, 2012]. Podkreślić tu należy, że udział 20% mocy pochodzących z energetyki odnawialnej jest scenariuszem przyjętym dla Polski przez Ministerstwo Gospodarki w Krajowym Planie Działania dopiero w roku 2018.

Odnosząc się do polskich opracowań dotyczących oceny wpływu wzrastającego udziału energetyki wiatrowej na funkcjonowanie krajowego systemu energetycznego oraz ewentualnych potrzeb regulacyjnych, można się odwołać do badań wykonanych przez Piotra Kacejkę i Michała Wydrę. Autorzy stwierdzają, że w analizowanych przez nich scenariuszach rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce do 2020 roku, na skutek znacznego terytorialnego rozproszenia lokalizacji farm oraz braku korelacji pomiędzy zmianami prędkości wiatru i losowymi zmianami obciążenia w przypadku gwałtownego spadku prędkości wiatru i zrzutu obciążenia w momencie jej wzrostu, energetyka wiatrowa nie tylko nie zwiększa w sposób zasadniczy wymagań wobec możliwości regulacyjnych jednostek konwencjonalnych, ale w niektórych przypadkach nawet je łagodzi [Kacejko, Wydra, 2001]. Kolejną pracą zrealizowaną przez tych samych autorów była wykonana

w 2011 roku analiza oceny wpływu generacji wiatrowej na funkcjonowanie i potencjalne zwiększenie potrzeb regulacyjnych jednostek konwencjonalnych. Jak wynika z badań, farmy wiatrowe o szacowanej mocy 12 000 MW, które miałyby powstać do 2020 roku, nie będą istotnie wpływały na funkcjonowanie systemu elektroenergetycznego [Kacejko, Wydra, 2011]. Przy czym wartość 12 000 MW jest założeniem poczynionym w Wizji rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce do 2020 roku autorstwa Polskiego Stowarzyszenia Energetyki Wiatrowej.

Nawiązując do opisanych powyżej wniosków z badań przeprowadzonych przez P. Kacejkę i M. Wydrę, można stwierdzić, że energetyka wiatrowa będzie stanowić w przyszłości kolejną zmienną w systemie elektroenergetycznym. Jej charakterystyczne uwarunkowania technologiczne będą miały wpływ na system elektroenergetyczny, jednakże nie będzie on destruktywny. Pojawiające się ryzyka związane z niestabilnością systemową należy eliminować wraz z inwestycjami w nowoczesne systemy elektroenergetyczne. Można to robić w sposób dwojaki. Po pierwsze, poprzez inwestycje w nowoczesne technologie produkcji energii charakteryzujące się wysoką elastycznością. Zaliczamy do nich technologie gazowe oraz parowo-gazowe, które w bardzo szybkim tempie są w stanie dostosować się do wymagań systemowych. Po drugie, poprzez rozwój i wdrażanie nowoczesnych rozwiązań sieciowych. Zaliczamy do nich zintegrowane plany rozwoju elektroenergetycznego (*Integrated Resource Planning*) – programy polegające na świadomym wdrażaniu usprawnień zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej rynku energii elektrycznej [Chochowski, Krawiec, 2008] oraz inteligentną sieć (*Smart grid*) – system polegający na koordynacji sterowania wielkoobszarowego oraz lokalnego poprzez monitorowanie wszystkich dostaw energii, w tym ze źródeł odnawialnych [Billewicz, 2011].

Usprawnienia technologiczne elektrowni wiatrowych polegające na eliminacji niedoskonałości technologicznych znajdujemy również w ofertach producentów elektrowni wiatrowych. Interesującym przykładem jest innowacja firmy General Electric, która w 2013 roku stworzyła aplikację dla elektrowni wiatrowej, stanowiącą mały magazyn energii. Inne interesujące usprawnienia technologiczne umożliwiają sporządzanie samodzielnych prognoz pogody, a na ich podstawie – dokładną estymację ilości wyprodukowanej energii elektrycznej przez elektrownie wiatrowe.

Wszystkie omówione w niniejszym podrozdziale usprawnienia wskazują, że przyszłość technologiczna energetyki wiatrowej będzie ukierunkowywana na dalsze usprawnienia technologiczne oraz na minimalizację ryzyk związanych z brakiem elastyczności.

5.2. Trendy makroekonomiczne

Od samego początku rozwoju energetyki wiatrowej były w niej pokładane nadzieje inwestycyjne, nie tylko w zakresie alternatywy wobec energetyki konwencjonalnej, ale również jako nowoczesnego przemysłu elektroenergetycznego. Powyższe stwierdzenie można zweryfikować poprzez analizę rozwoju przemysłu elektroenergetycznego krajów, które od lat są europejskimi prekursorami w zainstalowanych mocach w energetyce wiatrowej, tj. Niemiec, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii czy Danii. Przemysł wytwórczy komponentów elektrowni wiatrowych stanowi w tych krajach silną gałąź nowoczesnego przemysłu.

Skutki koncentracji przemysłu wytwórczego komponentów elektrowni wiatrowych można zbadać poprzez analizę struktury zainwestowanych środków przy budowie farm wiatrowych. Odwołując się do wyników badań ankietowych przeprowadzonych przez firmę Ernst & Young na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Energetyki Wiatrowej, jedynie około 27% całkowitych nakładów inwestycyjnych przypadających na każdy MW zainstalowanych mocy w energetyce wiatrowej pozostaje w Polsce. Tak niski udział wynika z faktu kapitałochłonności zakupu turbin od koncernów międzynarodowych. Nakłady inwestycyjne, które są wydatkowane na rynku krajowym, wiążą się z kosztami przyłączenia do sieci elektroenergetycznej, korzystaniem z usług i porad eksperckich, budową infrastruktury towarzyszącej parkom wiatrowym itp.

Sytuacja ta do pewnego stopnia może ulec zmianie, gdyż coraz większa część przemysłu wytwórczego komponentów energetyki wiatrowej przenosi się do Polski. Wynika to z racjonalnego dostosowywania przestrzennego produkcji w krajach perspektywicznych dla globalnego rozwoju branży. Polska już rozpoczęła rozwijanie tej gałęzi przemysłu elektroenergetycznego, czego przykładem jest wykorzystanie przemysłu stocznioowego w produkcji wielkogabarytowych konstrukcji dla morskich elektrowni wiatrowych, produkcji śmigieł wirnika, podzespołów elektrowni wiatrowych itp. Jest to niewątpliwie szansa polskich przedsiębiorstw na rozwój oraz przebranżowienie na przyszłościowe technologie.

Kolejnym aspektem makroekonomicznym, wynikającym bezpośrednio z przenoszenia zakładów produkujących komponenty dla energetyki wiatrowej do Polski, jest ożywienie rynku pracy. Szacuje się, że obecnie w Europie sektor energetyki wiatrowej zapewnia ponad 150 tys. pełnoetatowych stanowisk pracy (średnio 15 miejsc pracy na 1 MW zainstalowanej mocy). Dotychczasowa dynamika wzrostu zatrudnienia dochodziła do 30% rocznie, co wynika z silnej korelacji zatrudnienia w energetyce wiatrowej z jej skumulowanym wzrostem [European Wind Energy Association, 2012]. W Polsce z końcem 2011 roku było zatrudnionych ponad 3 tys. osób w sektorze energetyki wiatrowej. Przewiduje się, że w perspek-

tywie 2020 roku liczba ta wzrosnie do około 66 tysięcy [Instytut Energetyki Odnawialnej, 2009].

Wzrost dochodów budżetów gmin z tytułu wpływów podatkowych i innych opłat publicznoprawnych stanowi kolejny, istotny aspekt lokalizacyjny farm wiatrowych. Wynika on z faktu uiszczanego przez inwestora podatku od nieruchomości, stanowiącego znaczące źródło dochodów gmin [Zajdler, 2012]. W przypadku powstania parku wiatrowego na terenie danej gminy wpływy podatkowe będą pewnym źródłem dochodów w całym okresie funkcjonowania inwestycji. Oczywiście ich wysokość jest zależna od liczebności farmy wiatrowej czy typu zastosowanej turbiny (do podstawy opodatkowania brana jest wartość wieży i fundamentu), a udział w budżecie gminy może osiągać udział nawet 20%, jak to ma miejsce w Margoninie, jednej z większych farm wiatrowych w Polsce. Odwołując się do przyjętych planów rządowych rozwoju energetyki wiatrowej, w 2020 roku do kas gminnych może wpłynąć nawet 212 mln zł z tytułu podatku od nieruchomości [Instytut Energetyki Odnawialnej, 2012].

Jednakże najważniejszy wpływ energetyki wiatrowej na makrootoczenie wynika z obecności inwestorów. Dotychczas były to głównie międzynarodowe koncerny energetyczne oraz producenci turbin wiatrowych. Obecnie coraz częściej rolę inwestorów przejmują międzynarodowe fundusze inwestycyjne, banki oraz nowe podmioty realizujące założenia dywersyfikacji działalności. Zaliczamy do nich m.in. działalność banków inwestycyjnych Goldman Sachs² oraz Morgan Stanley³, inicjatywy ze strony przedsiębiorstw użyteczności publicznej, np. Electricité de France, Floryda Power, Light, Scottish Power oraz rosnącą popularność inwestycji w ramach inicjatyw typu *venture capital*⁴. Najciekawszym przykładem inwestycyjnym na polskim rynku energetyki wiatrowej był zakup w 2011 roku przez spółkę IKEA około 28 MW zainstalowanych w energetyce wiatrowej. W planach IKEA jest realizacja kolejnych inwestycji z zakresu odnawialnych źródeł energii.

Jednakże działalność inwestycyjna to nie jedyny motyw inwestowania w energetykę wiatrową. Może być nim niezależność energetyczna regionu. Niniejszą strategię inwestycyjną przyjęło miasto Monachium, które realizuje ją zarówno poprzez inwestycje⁵, jak i kampanię na rzecz ekspansji energetyki odnawialnej w regionie. Efektem niniejszych działań w perspektywie do roku 2025 ma być wyprodukowanie ilości energii adekwatnej do średniego rocznego zapotrzebowania całej aglomeracji, tj. 7,5 biliona kilowatogodzin.

² GS kupił od Zilkha Renewable Energy farmę wiatrową w USA o mocy 4 GW.

³ MS rozpoczął działalność inwestycyjną na rynku energetyki wiatrowej w Hiszpanii.

⁴ W 2004 r. w USA przeznaczono na ten cel 1 mld dolarów [Kostecka, 2006].

⁵ Inwestycje w budowę parków wiatrowych typu *offshore* w DanTysk, Gwynt y Môr, Global Tech I oraz współudział w realizacji farm wiatrowych na terenie całej Europy.

Wszystkie powyższe przykłady oddziaływania energetyki wiatrowej na gospodarkę wskazują, że beneficjentami jej rozwoju są instytucje samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwa przemysłowe, inwestycyjne, deweloperskie oraz osoby fizyczne. Można przyjąć, że korzyści są wielopłaszczyznowe, co jest zauważalne w krajach, które od lat inwestują w rozwój energetyki wiatrowej.

5.3. Ekonomia energetyki wiatrowej

Znajdujemy się w momencie dziejowym, który charakteryzuje się wysoką świadomością energetyczną. W okresie ostatnich trzydziestu lat przełomu XX i XXI wieku znacząco wzrosła rola energii elektrycznej. Stała się ona produktem zarówno deficytowym, jak i wysoko pożądanym. Doceniono jej rolę jako nieodzownego elementu życia codziennego współczesnych społeczeństw, gwarancję niezachwianego funkcjonowania oraz dalszego rozwoju gospodarczego. Dlatego też inwestycje w energetykę stanowią działania na rzecz budowania przewag konkurencyjnych gospodarek światowych.

Dawniej dobra narodowe oceniano się w odniesieniu do zasobności złóż surowców kopalnych, które stanowiły podstawę do wymiany międzynarodowej. Obecnie coraz większą wagę przywiązuje się do zasobności w energię oraz bezpieczeństwa jej dostaw. Dlatego też pojawiło się pojęcie eksportera energii, tj. kraju, który jest na tyle zasobny w tanią energię, że może nią handlować na arenie międzynarodowej. Sposobem na stworzenie niniejszej przewagi konkurencyjnej jest rozwój energetyki wiatrowej, która wbrew teozom stawianym przez jej oponentów umożliwi obniżenie kosztów energii elektrycznej.

Koszt energii elektrycznej wytwarzanej przez elektrownie wiatrowe obejmuje dwie zasadnicze pozycje: koszty inwestycyjne (zakup maszyn i organizacja budowy) oraz koszty operacyjne (eksploatacja, obsługa i konserwacja). Oba elementy bezpośrednio wpływają na cenę, jaką osiąga każda wyprodukowana megawatogodzina [MWh] pochodząca z energetyki wiatrowej. Obecnie pozycją kosztową, która najmocniej oddziałuje na cenę energii, są koszty inwestycyjne. Pod ich pojęciem kryją się koszty zakupu turbiny, budowy fundamentu, instalacji, zakupu systemów elektronicznych i przyłączenia do sieci [Krawiec, 2010]. Stanowią one około 75% całkowitego kosztu energii elektrycznej. Jednakże niniejsza tendencja ulega zmianie, gdyż na przestrzeni ostatnich kilku lat odnotowano spadek średniej ceny turbiny wiatrowej o 18% w przeliczeniu na 1 MW zainstalowanych mocy. Niniejszy kierunek zmian odzwierciedla rosnącą konkurencję wśród producentów urządzeń, a także wzrastającą sprawność elektrowni wiatrowych, które zwiększą ilość wyprodukowanych MWh. W związku z powyższym zakłada się tendencję spadkową ceny energii pochodzącej z generacji wiatrowej.

Spadające koszty inwestycyjne energetyki wiatrowej skutkują zwiększeniem atrakcyjności inwestycji [TPA Horwath, 2011]. Dla poparcia powyższego stwierdzenia można zaprezentować przykład Stanów Zjednoczonych, które zaraz po Chinach instalują najwięcej mocy w energetyce wiatrowej. Obecnie na rynku amerykańskim koszt budowy 1 MW mocy nie przekracza 1,3 mln euro. Wartość ta jest niższa od średniej europejskiej i wskazuje tendencje rozwoju globalnego wraz z rozwojem rynków. Dlatego też na podstawie tego przypadku Komisja Europejska przewiduje, że w 2020 roku koszty inwestycyjne dużych farm wiatrowych na lądzie będą wynosić odpowiednio 1,0–1,35 mln euro na 1 MW.

Odnosząc się natomiast do wysokości kosztów operacyjnych oraz ich udziału w całej strukturze kosztów, są one uzależnione od szeregu elementów, które wynikają z wieku i skali systemów wiatrowych. Rosnące koszty operacyjne są efektem starzenia się turbin – częste awarie wymagają kosztownych napraw. W nowych instalacjach nakład ten jest znacznie niższy [Krawiec, 2010]. Dane hiszpańskie wskazują, że nie mniej niż 60% wartości kosztów operacyjnych można przypisać eksploatacji i konserwacji turbiny oraz pozostałych urządzeń. Pozostałe 40% dzieli się na ubezpieczenie, koszt dzierżawy gruntu oraz koszty ogólne [Gajowiecki, 2011].

Wszystkie podane powyżej informacje dotyczące kosztów inwestycyjnych oraz operacyjnych są jednakże trudne do całościowego oszacowania bez odpowiedniego porównania. W związku z tym do uzyskania pełnego obrazu kosztów całej energetyki zawsze stosuje się metodę walidacji wyrównanego kosztu energii elektrycznej, tzw. LCOE (*Levelised cost of electricity*). Odwołując się do analiz wykonanych przez Instytut Energii Odnawialnej w raporcie *Energetyka wiatrowa – stan aktualny i perspektywy rozwoju w Polsce*, energetyka wiatrowa jest już jedną z najtańszych technologii generacji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii [Instytut Energetyki Odnawialnej, 2012]. Z jednej strony fakt ten wynika z redukcji kosztów inwestycyjnych oraz wzrostu produktywności, o których była mowa wcześniej. Z drugiej, zauważalny jest wzrastający koszt konwencjonalnej energetyki w zakresie rosnących opłat środowiskowych oraz konieczności redukcji CO₂, co pociąga za sobą konieczne inwestycje dostosowawcze.

Odwołując się do polskiej struktury wytwarzania energii, mamy do czynienia z dominacją energetyki węglowej. Około 90% energii elektrycznej produkowanej w Polsce pochodzi z elektrowni wykorzystujących do produkcji energii węgiel kamienny i brunatny. Są one w dużej mierze przestarzałe technologicznie, nieefektywne ekonomicznie oraz posiadają niską sprawność. Niniejszy fakt będzie w przyszłości powodował wzrost cen energii elektrycznej.

Oprócz powyższych okoliczności energetyka wiatrowa wpływa na zjawisko cenowe zwane *merit order*. Pojawia się ono na hurtowym rynku energii elektrycznej, na którym zasadą jest włączanie do systemu elektrowni w kolejności wa-

runkowanej najniższym kosztem zmiennym wytwarzania energii. Zatem jeżeli koszty inwestycyjne zostaną pominięte, to elektrownie wiatrowe oraz kolektory słoneczne są pierwszymi źródłami energii do włączenia. W Polsce dodatkowo zjawisku *merit order* podlegają elektrownie opalane węglem brunatnym.

Naturę tego zjawiska dogłębnie zbadali oraz opisali niemieccy naukowcy, gdyż jest ono powszechnie znane w Niemczech z uwagi na ok. 35 000 MW zainstalowanych w energetyce wiatrowej oraz ogromne nasycenie rynku energetyką solarną. Przeprowadzone badania nad zjawiskiem *merit order* wskazują, że nie wpływa na nie wyłącznie wzrost generacji ze źródeł odnawialnych, ale również elementy cenotwórcze energii elektrycznej. Są to ceny surowców kopalnych oraz emisji CO₂ [Sensfuß i inni, s. 8]. Zjawisko to będzie się pogłębiać wraz z cenowym wzrostem wartości surowców kopanych oraz emisyjnych, co spowoduje znaczące rozbieżności cen na giełdach energetycznych.

Ekonomiczna opłacalność energii wiatrowej poprawia się, a jej pozycja rynkowa staje się coraz silniejsza wraz ze wzrostem kosztu energii wytwarzanej przez konwencjonalne elektrownie. Z uwagi na specyfikę funkcjonowania energetyka wiatrowa posiada niskie koszty operacyjne oraz brak opłat związanych z zakupem surowców energetycznych, co znacząco poprawia jej pozycję rynkową. Co więcej, wszystkie dotychczasowe tendencje związane z rozwojem energetyki wiatrowej dodatkowo korzystnie wpływają na jej opłacalność. Jednak należy pamiętać, że technologia ta nie zapewnia ciągłości w produkcji energii.

5.4. Magazynowanie

Magazynowanie energii stanowi jedno z pożądaných kierunków rozwoju wielkoskalowej energetyki wiatrowej na lądzie oraz na morzu. Wynika to z dużych możliwości produkcyjnych niniejszych instalacji. Dlatego też, aby zapewnić one bezpieczeństwo dostaw energii, należy je wspierać instalacjami, które umożliwią odpowiednie dostosowanie podaży do popytu na energię. Takie funkcje będą spełniały magazyny energii, gromadzące nadmiary energii, a następnie uwalniające ją do sieci w szczytach popytowych. Dzięki takiemu rozwiązaniu energetyce wiatrowej zostanie zapewniona przewidywalność. Jest to szczególnie istotne w szacowaniu szczytów podaży energii, które niekiedy w ogóle nie pokrywają się ze szczytami produkcyjnymi.

Należy zaznaczyć, że magazyny energii, od lat badane i rozwijane technologicznie, nie są w dalszym ciągu komercyjnie wykorzystywane, gdyż nie rozwiązują aktualnych problemów elektroenergetyki. Posiadają one jeszcze zbyt niską sprawność technologiczną lub nierealistyczne wymagania, co sprawia, że

nie są stosowane w praktyce projektowej. Systemowa przyszłość energetyczna wskazuje jednak, że magazyny energii będą stałym elementem energetyki, pełniąc zarówno funkcje stabilizujące, jak i antykryzysowe.

Klasyfikację współczesnych systemów magazynowania energii wraz z podziałem na poszczególne technologie przeprowadził K. Hajdrowski [2012]:

- 1) mechaniczne:
 - elektrownie szczytowo-pompowe,
 - magazyny sprężonego powietrza,
 - koło zamachowe;
- 2) elektrochemiczne:
 - ogniwa wtórne,
 - ogniwa przepływowe;
- 3) chemiczne:
 - wodór;
- 4) ciepłne:
 - magazynowa ciepła utajnionego;
- 5) elektryczne:
 - superkondensator,
 - cewka magnesu nadprzewodzonego.

Spośród przedstawionych technologii magazynowania energii szczególnie cztery są interesujące ze względu na możliwości skojarzenia z energetyką wiatrową. Są to:

- 1) elektrownie szczytowo-pompowe – służące do przetwarzania w okresie nocnym energii elektrycznej na energię potencjalną wody i zwracania jej do sieci elektroenergetycznej w okresie szczytowego zapotrzebowania w ciągu dnia [Lewandowski, 2007]. Wykorzystanie elektrowni szczytowo-pompowych jako magazynu energii wiatrowej posiada swoje zalety, polegające na dużych możliwościach magazynowania oraz wysokiej efektywności systemowej. Wadami natomiast są konieczność przeznaczenia dużych arealów powierzchni oraz tworzenie sztucznych jezior;
- 2) magazyny sprężonego powietrza – system składający się ze sprężarki powietrza, która napędzana jest energią wiatrową, magazynu powietrza, rozprężarki uwalniającej zgromadzone w magazynie powietrze i napędzającego generatora dostarczającego energię do sieci. Niniejsze rozwiązanie umożliwia zmagazynowanie wytworzonej energii oraz jej sprzedaż do sieci w momencie szczytowego zapotrzebowania. Osiągana sprawność procesu sprężania i rozprężania odniesiona do energii elektrycznej osiąga wartości 40–50% w zależności, czy wykorzystuje się ciepło odpadowe za pomocą rekuperatora [Dzierżanowski, 2011];

- 3) wodór – system, który poprzez integrację silników wiatrowych z produkcją wodoru w procesie elektrolizy wody pozwala magazynować energię elektryczną [Ciechanowicz, Szczukowski, 2010]. Wodór posiada bardzo dużą pojemność cieplną, a magazynowany w podziemnych komorach może być wykorzystany do ponownego wytworzenia energii elektrycznej [Chodura, 2012]. Wadami niniejszego systemu są jednakże niewielka sprawność wynosząca około 50% oraz właściwości fizyczne wodoru powodujące problemy z przetrzymywaniem w zbiorniku pod ciśnieniem;
- 4) akumulatory – szeroka kategoria spośród technologii magazynowania energii, która cały czas ewoluuje. Nie stworzono jeszcze modelu akumulatora, który odpowiadałby energetyce wiatrowej skutecznością oraz gabarytami. Ciekawym rozwiązaniem, które wpisuje się w niniejszą technologię, jest magazynowanie energii w akumulatorach samochodów oraz rowerów elektrycznych [Kuciński, 2006]. Niniejsze rozwiązanie umożliwi odbiorcom dysponującym pojazdami elektrycznymi wprowadzić do sieci energię elektryczną w godzinach szczytu oraz ładować akumulatory w godzinach nocnych, gdy energia jest najtańsza [Hajdrowski, 2012]. Efektem będzie oddziaływanie na kształt krzywej dziennego zapotrzebowania mocy, zmniejszenie jej amplitudy i doprowadzenie do spłaszczenia jej kształtu.

Magazyny energii są bez wątpienia przyszłością energetyki wiatrowej. Stanowią one szansę na eliminację głównej bariery energetyki wiatrowej, którą jest nieprzewidywalność. Na chwilę obecną są one zbyt drogie i nieefektywne technologicznie, a sam rynek jeszcze nie wykazuje na nie zapotrzebowania. Warto również pamiętać, że alternatywą dla magazynów energii jest implementacja inteligentnych sieci, które znajdują się na podobnym stadium rozwoju. Zapewne potrzeby rynkowe i opłacalność wskażą, które z tych rozwiązań będzie korzystniejsze.

Zakończenie

Potencjał rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce jest bardzo duży. Wpływa na to zarówno wczesne stadium rozwoju branży, jak i ogromny potencjał ekonomiczny. Stan ten stanowi niewątpliwą szansę rynkową zarówno dla rozwoju przemysłu związanego bezpośrednio z wytwórstwem komponentów dla energetyki wiatrowej, jak i poprzez szereg usług pośrednio z nią związanych. Jak to zostało przedstawione w opracowaniu, korzyści wynikające z niniejszej sytuacji mogą być wielopłaszczyznowe, jednakże należy je umiejętnie wykorzystać.

W niniejszym rozdziale przedstawiono tendencje rozwoju energetyki wiatrowej, które mogą znaleźć swoje odzwierciedlenie na polskim rynku. Zalicza się do

nich powstanie nowej gałęzi przemysłu, wzrost zatrudnienia w energetyce odnawialnej, wzrost przychodów budżetów gmin oraz zwiększone środki na badania i rozwój. Jednakże należy pamiętać, że technologia wiatrowa posiada też mankamenty, które powinny być minimalizowane poprzez zapewnienie spójnego rozwoju sieci elektroenergetycznych. Dbłość o jakość linii przesyłowych, implementacja zintegrowanych systemów powinny stać się kolejnym z priorytetów wspierających rozwój energetyki wiatrowej.

Aspekt, który najlepiej przemawia do wyobraźni każdego z nas, to ceny energii elektrycznej w perspektywie długoterminowej. Jak to zostało przedstawione w opracowaniu, energetyka wiatrowa nie stanowi głównej przyczyny rosnących cen energii. Jest wręcz przeciwnie. Dzięki rosnącej konkurencyjności zaczyna zagrozić energetyce konwencjonalnej z uwagi na rosnące koszty związane z zakupem surowców kopalnych, koszty emisji CO₂ oraz inne koszty środowiskowe.

Niestety, rozwój energetyki wiatrowej w Polsce nie jest wspierany i rozwijany. Ministerstwo Gospodarki jawnie wycofuje się ze wsparcia niniejszej technologii na rzecz technologii droższych oraz mniej ekologicznych, bazujących na wykorzystaniu węgla kamiennego i brunatnego. Niniejszy fakt powoduje, że podejmowane decyzje strategiczne dotyczące kierunku rozwoju energetyki w Polsce prowadzą do wyższych cen energii elektrycznej oraz zmniejszenia atrakcyjności kraju dla inwestorów na rynku międzynarodowym.

Bibliografia

1. Berry D. (2009), *Innovation and the price of wind energy in the US*, „Energy Policy”, No. 37.
2. Billewicz K. (2011), *Smart metering. Inteligentny system pomiarowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
3. Chochowski A., Krawiec F. (2008), *Zarządzenie w energetyce*, Difin, Warszawa.
4. Chodura J. (2012), *Magazynowanie energii ze źródeł odnawialnych*, „Czysta Energia”, nr 10.
5. Ciechanowicz W., Szczukowski S. (2010), *Transformacja Cywilizacji z Ery Ognia do Ekonomii Wodoru i Metanolu*, WSISiZ, Warszawa.
6. Dzierżanowski Ł. (2011), *Elektrownie CAES*, „Energia Elektryczna”, nr 2–3.
7. European Wind Energy Association (2012), *Green Growth, The impact of wind energy on jobs and the economy*.
8. Gajowiecki J. (2011), *Analiza kosztowa energii wiatrowej*, „Czysta Energia”, nr 11.
9. Global Wind Energy Council (2010), *Annual market update 2010*.
10. Hajdrowski K. (2012), *Magazynowanie energii elektrycznej*, „Energia Elektryczna”, nr 11.
11. Instytut Energetyki Odnawialnej, *Energetyka wiatrowa – stan aktualny i perspektywy rozwoju w Polsce* (2009), Warszawa, listopad.
12. Instytut Energetyki Odnawialnej (2012), *Wizja rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce do 2020 r.*, Warszawa.

13. Kacejko P., Wydra M. (2001), *Energetyka wiatrowa w Polsce – analiza potencjalnych ograniczeń bilansowych i oddziaływania na warunki pracy jednostek konwencjonalnych*, „Rynek Energii”, nr 2.
14. *Krajowy Plan Działania w zakresie energii ze źródeł odnawialnych z dnia 7.12.2010 r.*
15. Krawiec F. (red.) (2010), *Odnawialne źródła energii w świetle globalnego kryzysu energetycznego. Wybrane problemy*, Difin, Warszawa.
16. Kuciński K. (red.) (2006), *Energia w czasach kryzysu*, Difin, Warszawa.
17. Lewandowski W. M. (2007), *Proekologiczne odnawialne źródła energii*, WNT, Warszawa.
18. *Repowering ahead*, „Wind Power. Special Report”, September 2012.
19. Sensfuß F., Ragwitz M., Genoese M., *The Merit – order effect: A detailed analysis of the price effect of renewable electricity generation on spot market prices in Germany*, Institute Systems and Innovation Research.
20. TPA Horwath (2011), *Energetyka wiatrowa w Polsce – raport*.
21. *Wpływ energetyki wiatrowej na wzrost gospodarczy w Polsce (2012)*, Ernst & Young i inni, marzec.
22. Zajdler R. (2012), *Regulacje prawa krajowego dotyczące inwestycji w farmy wiatrowe (wybrane aspekty)*, Instytut Sobieskiego, Warszawa.

INWESTYCJE NA RYNKU MIESZKANIOWYM

Rozdział 6

Mieszkania społeczne jako część zrównoważonego systemu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych

Magdalena Załęczna

Wstęp

Mieszkanie jest niezbędnym elementem w procesie zaspokajania podstawowych potrzeb człowieka. Preferencje mieszkaniowe zmieniają się wraz z rozwojem cywilizacyjnym, ponieważ wzrastają wymagania co do standardu życia, pojawiają się nowe rozwiązania technologiczne i wzrasta świadomość ekologiczna ludzi. Obok osób, które są w stanie samodzielnie zapewnić sobie godne warunki życia, zawsze pewna grupa będzie oczekiwać pomocy ze strony podmiotów publicznych. Zakres tej pomocy jest zróżnicowany w zależności od przyjętej polityki mieszkaniowej, możliwości finansowych podmiotów zobowiązanych do jej udzielenia i potrzeb zgłaszanych przez uprawnionych.

Rozwój państwa to nie tylko wzrost PKB, to także dobrobyt obywateli uzależniony od poziomu integracji społecznej, kapitału społecznego. Głębokie podziały społeczne, silne zagrożenie wykluczeniem z powodu ubóstwa, także mieszkaniowego, wpływają negatywnie na możliwości rozwoju społecznego i gospodarczego. Pogłębiają się bowiem konflikty społeczne, nasilają trendy emigracyjne ze względu na brak możliwości realizacji aspiracji życiowych.

Polityka mieszkaniowa to ogólny kierunek oraz metody działania stosowane przez państwo lub inne podmioty publiczne czy organizacje do osiągnięcia określonych celów w dziedzinie mieszkalnictwa oraz zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych [Andrzejewski, 1987]. Cele te są określane przez rządzącą grupę polityczną. System mieszkaniowy składa się z wielu elementów, które wzajemnie się uzupełniają, powinny tworzyć komplementarny i zrównoważony system, dostosowany do potrzeb społecznych. Niedostosowanie założeń i pożądaných rezultatów do stosowanych instrumentów, brak logicznego i konsekwentnego działania podmiotów decydujących o kształcie polityki mieszkaniowej powodują fragmentaryczność realizacji założonych celów.

Celem opracowania jest wskazanie miejsca mieszkań społecznych w systemie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych poprzez odniesienie do przykładów państw UE. Autorka koncentruje się na wskazaniu zasad ich udostępniania użytkownikom oraz znaczenia mieszkań społecznych dla systemu mieszkaniowego. W tym

kontekście analizuje polskie uwarunkowania realizacji obowiązku gmin tworzenia podstaw do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych obywateli. Autorka stawia hipotezę, iż istnienie segmentu mieszkań społecznych jest niezbędne dla funkcjonowania zrównoważonego systemu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych. Badania oparto na danych statystycznych opisujących zasób mieszkaniowy w państwach UE i analizie literatury przedmiotu.

6.1. Miejsce mieszkań społecznych w systemie mieszkaniowym

Jedną z najważniejszych form ingerencji podmiotów publicznych w sferę zaspokajania potrzeb mieszkaniowych jest tworzenie, udostępnianie i zarządzanie segmentem mieszkań społecznych. Brak jest jednoznacznej definicji pojęcia „mieszkanie społeczne”, co powoduje trudności w klasyfikacji, analizowaniu zasad funkcjonowania, określeniu znaczenia i potencjału, jaki może być stworzony dzięki wykorzystaniu zasobu społecznego. Wskazuje się na kryteria odróżniające zasób społeczny, takie jak: niższy od rynkowego poziom czynszu i udogodnienia w sprzedaży najemcom, często przybierające postać wysokich bonifikat (strona popytowa) oraz wykorzystywanie środków publicznych, korzystanie z przywilejów podatkowych, ułatwienia w pozyskiwaniu gruntów pod budowę (strona podażowa). Eurostat w swoich badaniach posługuje się określeniem „mieszkania o obniżonych czynszach”, do których zalicza mieszkania społeczne, wynajmowane z obniżoną stawką czynszu od pracodawcy, mieszkania o stawce czynszu określanej przez prawo.

Do najważniejszych składników systemu mieszkaniowego należy struktura własnościowa, w tym udział mieszkań społecznych w rynku najmu. Struktura ta jest uzależniona od czynników politycznych, społecznych i prawnych, podlega też przekształceniom wynikającym ze zmian kulturowych, rozwoju społecznego, przekształceń gospodarczych. W teorii wyróżnia się dwa skrajne modele: pierwszy w postaci wysokiego poziomu własności w połączeniu z najmem o charakterze przede wszystkim prywatnym, z niewielkim segmentem mieszkań społecznych, w zasadzie tylko dla najbardziej potrzebujących, oraz drugi – z rozwiniętym rynkiem najmu, na którym konkurują ze sobą właściciele prywatni i podmioty dostarczające mieszkań społecznych [Kemeny, 1995]. W praktyce zacierają się różnice między tymi skrajnymi modelami, pojawiają się odmienne rozwiązania, także z dominującym rynkiem najmu mieszkań społecznych – jako przykład można tu wymienić Holandię. Unikalność przyjmowanych rozwiązań na poziomie krajowym wynika z prób dostosowania możliwości technicznych zasobu mieszkaniowego do istniejących uwarunkowań politycznych i gospodarczych oraz po-

trzeb społecznych. Nie można wskazać jednego rozwiązania jako najlepszego, próby uznania rynku z rozwiniętym segmentem mieszkań społecznych za dojrzały i docelowy spotkały się z krytyką [Conijn, 2011].

6.2. Zasób mieszkań społecznych

Wielkość zasobu społecznego i zasady przydziału oraz polityka czynszowa są pochodną założeń polityki społecznej, roli dobrostanu obywateli w przyjętej polityce państwa oraz jego zamożności. Model powszechnej dostępności mieszkań społecznych jest rzadziej stosowany, jego przejawy widoczne są w Holandii, Francji czy Szwecji. Jako jego niewątpliwą zaletę podkreśla się przemieszanie najemców z różnych grup społecznych, o zróżnicowanych dochodach, co zapobiega swoistej ich stygmatyzacji. Natomiast model przydziału mieszkań społecznych tylko osobom najbardziej potrzebującym ze względu na ubóstwo, trudną sytuację życiową czy problemy zdrowotne wywołuje segregację i stygmatyzuje najemców mieszkań społecznych. Próby rozwiązania tego problemu są podejmowane w postaci specjalnej polityki *tenancy-mix*.

Wielkość zasobu społecznego i jego znaczenie w odniesieniu do całego rynku mieszkaniowego jest pochodną przyjętej polityki krajowej i znacząco różni się między państwami UE (tab. 6.1). Największą rolę mieszkań społecznych w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych przewiduje Holandia, Austria, Szwecja, Wielka Brytania, Dania i Francja.

Tablica 6.1. Udział mieszkań społecznych w zasobach mieszkaniowych i poziom nadmiernego obciążenia najemców kosztami mieszkaniowymi w UE, w 2011

| Kraj | Udział mieszkań społecznych na wynajem w zasobach mieszk. ogółem (w %) | Udział mieszkań społecznych w zasobach mieszkań czynszowych ogółem (w %) | Nadmierne obciążenie kosztami mieszk. najemców w zasobie prywatnym* | Nadmierne obciążenie kosztami mieszk. najemców w zasobie społecznym* |
|-----------|--|--|---|--|
| Austria | 23 | 56 | 11,3 | 5 |
| Belgia | 7 | 24 | 38,1 | 14,9 |
| Bułgaria | 3,1 | – | 32,8 | 15,4 |
| Cypr | 0 | – | 17 | 1,1 |
| Czechy | 17 | – | 25 | 18,7 |
| Dania | 19 | 51 | 36,9 | Bd |
| Estonia | 1 | 25 | 28,4 | 9,3 |
| Finlandia | 16 | 53 | 12,5 | 8,3 |
| Francja | 17 | 44 | 16 | 9,4 |
| Grecja | 0 | 0 | 42,7 | 30,6 |

| Kraj | Udział mieszkań społecznych na wynajem w zasobach mieszk. ogółem (w %) | Udział mieszkań społecznych w zasobach mieszkań czynszowych ogółem (w %) | Nadmierne obciążenie kosztami mieszk. najemców w zasobie prywatnym* | Nadmierne obciążenie kosztami mieszk. najemców w zasobie społecznym* |
|-----------------|--|--|---|--|
| Hiszpania | 2 | 15 | 48,1 | 10,1 |
| Holandia | 32 | 75 | 18,2 | 6,6 |
| Irlandia | 8,7 | 41 | 19,9 | 8,4 |
| Litwa | 3 | 43 | 66,5 | 12,8 |
| Luksemburg | 2 | 7 | 13,7 | 1,6 |
| Łotwa | 0,4 | 2,5 | 16,5 | 12,8 |
| Malta | 6 | – | 32,5 | 1,5 |
| Niemcy | 4,6 | 7,8 | 21,4 | 16,5 |
| Polska | 10 | 64 | 27,1 | 14,3 |
| Portugalia | 3,3 | 16 | 25,5 | 3,1 |
| Rumunia | 2,3 | – | 65,3 | 11,4 |
| Słowacja | 2,6 | 87 | 12,9 | 8,9 |
| Słowenia | 6 | – | 18,3 | 5,6 |
| Szwecja | 18 | 48 | 17,5 | 46,5 |
| Węgry | 3,7 | 53 | 43,8 | 16,8 |
| Wielka Brytania | 18 | 54 | 45 | 23,9 |
| Włochy | 5,3 | 28 | 33,3 | 9,3 |

* Według terminologii Eurostatu nadmierne obciążenie kosztami mieszkaniowymi oznacza, że całkowite koszty mieszkaniowe przekraczają 40% dochodu do dyspozycji gospodarstwa domowego.

Źródło: [Pittini, Laino, 2012; Eurostat].

Rozwinięty zasób mieszkań społecznych pozwala na zmniejszenie dolegliwości kosztów mieszkaniowych najemców, tworzy bowiem konkurencję dla rynku najmu prywatnego. Użytkownicy zasobu prywatnego w takich krajach, jak: Litwa, Hiszpania, Grecja, Rumunia, Węgry, ale także Wielka Brytania, odczuwają silnie koszty mieszkaniowe. Poza Wielką Brytanią są to państwa, w których sektor mieszkań społecznych nie jest duży. Co ciekawe, w Szwecji problemy z wysokimi kosztami mieszkaniowymi dotyczą też najemców sektora społecznego, ma to jednak związek ze specyficzną klasyfikacją mieszkań społecznych w tym państwie.

6.3. Podmioty uprawnione do mieszkań społecznych – problemy interpretacyjne

Konieczność odniesienia się do problemu pomocy publicznej doprowadziła do sformułowania przez Komisję Europejską definicji mieszkań społecznych. Zawę-

ziła ona ten segment rynku do mieszkań dla najbardziej potrzebujących. Uznano bowiem, iż mieszkalnictwo społeczne należy do usług w ogólnym interesie gospodarczym, a pomoc publiczna, która rekompensuje straty wywołane przede wszystkim zredukowanymi stawkami czynszu, może przyjmować postać obniżonej ceny na grunt pod budownictwo społeczne, przywilejów podatkowych czy specjalnych gwarancji. Definicja przyjęta przez KE nie spotkała się z całkowitą akceptacją, ponieważ powstał problem interpretacji przepisów w odniesieniu do mieszkań społecznych powszechnie dostępnych w Szwecji, Holandii czy Francji. Większość państw UE nie musiała dostosowywać swojego ustawodawstwa, ponieważ przewidywało ono już wcześniej, że jedynie podmioty w najtrudniejszej sytuacji życiowej mogą stać się beneficjentami pomocy mieszkaniowej. Najczęściej wykorzystywanym kryterium dostępności jest limit dochodu, natomiast stosuje się także przywileje pierwszeństwa (tab. 6.2).

Tablica 6.2. Kryteria dostępności i pierwszeństwa w uzyskiwaniu mieszkań społecznych w wybranych państwach UE

| Państwo | Kryterium dostępności | Pierwszeństwo | Podmiot dostarczający mieszkania |
|-----------|---|---|---|
| Austria | Limit maksymalnego dochodu | Dodatkowe kryteria społeczne | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit, przedsiębiorstwa prywatne |
| Belgia | Limit maksymalnego dochodu, brak mieszkania, wielkość gospodarstwa domowego | Dodatkowe kryteria bazujące na pilności potrzeb mieszkaniowych | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa państwowe, przedsiębiorstwa prywatne non profit, |
| Bułgaria | Niskie dochody, brak mieszkania, stałe zamieszkanie w danej gminie | Szczególne potrzeby, najemcy opuszczający nieruchomości zwracane byłym właścicielom | Samorząd lokalny |
| Czechy | Zróżnicowane wg schematów zaspokajania potrzeb mieszkaniowych | Zazwyczaj ze względu na niskie dochody | Rząd centralny |
| Dania | Rejestracja na liście oczekujących | Kategorie określone lokalnie | Samorząd lokalny, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit |
| Finlandia | Na bazie zgłaszanych potrzeb i pilności ich zaspokojenia | – | Przedsiębiorstwa państwowe, przedsiębiorstwa prywatne non profit, |

| Państwo | Kryterium dostępności | Pierwszeństwo | Podmiot dostarczający mieszkań |
|------------|---|---|---|
| Francja | Limit maksymalnego dochodu | Osoby bezdomne, inni ze względu na potrzeby i pilność ich zaspokojenia | Przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit, |
| Niemcy | Limit maksymalnego dochodu, określany niezależnie przez każdy Land | Gospodarstwa domowe w największej potrzebie | Przedsiębiorstwa prywatne |
| Węgry | Brak ogólnokrajowej regulacji, lokalnie limit dochodowy i brak mieszkania | Brak ogólnokrajowej regulacji, zazwyczaj rodziny z dziećmi | Samorząd lokalny |
| Irlandia | Limit maksymalnego dochodu | Kryteria społeczne | Samorząd lokalny, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit, |
| Włochy | Limit maksymalnego dochodu, związanie z lokalną gminą miejscem zamieszkania, obywatelstwo włoskie | Warunki mieszkaniowe i liczba dzieci | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit, przedsiębiorstwa prywatne |
| Łotwa | Gospodarstwa domowe o niskich dochodach | Osoby starsze | Samorząd lokalny |
| Litwa | Osoby z grup zagrożonych ubóstwem, patologią | – | Samorząd lokalny |
| Holandia | Brak ogólnokrajowej regulacji, lokalnie limit dochodowy | Gospodarstwa domowe o niższych dochodach | Przedsiębiorstwa prywatne non profit, |
| Portugalia | Zróznicowane wg różnych programów pomocowych | – | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit |
| Rumunia | Zróznicowane lokalnie, zazwyczaj gospodarstwa domowe o niskich dochodach, młodzi profesjonaliści, rodziny Romów | Grupy w złej sytuacji, najemcy z nieruchomości oddawanych poprzednim właścicielom | Samorząd lokalny |
| Słowenia | Limit maksymalnego dochodu (ale wystarczający dochód do opłacania czynszu), złe warunki mieszkaniowe | Kryteria społeczne | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa prywatne non profit |
| Hiszpania | Limit maksymalnego dochodu, brak mieszkania, osoby niepełnosprawne i starsze | Określane lokalnie | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne |

| Państwo | Kryterium dostępności | Pierwszeństwo | Podmiot dostarczający mieszkań |
|-----------------|---|-----------------------------|---|
| Szwecja | Otwarte dla wszystkich | – | Samorząd lokalny, spółdzielnie |
| Wielka Brytania | Gospodarstwo domowe w potrzebie i związane mieszkaniem z daną gminą | Bezdomni, osoby w potrzebie | Samorząd lokalny, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, przedsiębiorstwa prywatne non profit, przedsiębiorstwa prywatne |

Źródło: [Pittini, 2012].

Problemy prawno-interpretacyjne pojęcia „mieszkalnictwo społeczne” przejawiają się w sprawach, które rozstrzyga Komisja Europejska. W 2002 r. i 2005 r. Europejska Federacja Nieruchomości (European Property Federation) wystosowała skargi dotyczące pomocy publicznej dla mieszkalnictwa społecznego w Szwecji [Braga, Palvarini, 2013]. Wskazała w nich, że podmioty publiczne określają stawkę czynszu w zasobie społecznym i de facto wyznaczają też taką stawkę w zasobie czynszowym prywatnym, a ponieważ zasób społeczny jest dotowany, to podmioty prywatne są w gorszym położeniu i nie mogą konkurować na równych zasadach. W odpowiedzi rząd szwedzki zmienił prawo w 2007 r. w ten sposób, iż wykluczył budownictwo społeczne z obszaru usług w ogólnym interesie gospodarczym i zniósł dopłaty dla podmiotów publicznych. Natomiast utrzymano szwedzkie znaczenie pojęcia mieszkań społecznych jako powszechnie dostępnych, co jednakże skutkuje wzrostem czynszów w miastach [Elsinga, Lind, 2012].

Problemy wystąpiły także w Holandii, gdzie system finansowania mieszkalnictwa społecznego prowadził według skarżących – Stowarzyszenia Inwestorów Instytucjonalnych Nieruchomości (Association of Institutional Property Investors) – do nadmiernej rekompensaty dla towarzystw mieszkaniowych [Braga, Palvarini, 2013]. Komisja Europejska przyznała rację skarżącym, na skutek podjętych działań zmieniono prawo w Holandii i od 2009 r. 90% zasobu mieszkań społecznych powinna być wynajmowana tym osobom, które mają dochód poniżej 33 tys. euro rocznie. To rozstrzygnięcie spotkało się z krytyką organizacji działających w sektorze mieszkań społecznych, dalsze spory zostały uciszone zmianą systemu prawnego.

W Belgii prywatni deweloperzy także wystąpili o uznanie, iż mieszkalnictwo społeczne łamie zasady konkurencyjności. Reguły ówczesnie obowiązujące nakazywały deweloperom budującym więcej niż 50 mieszkań przekazać co najmniej 20% gruntów organizacjom dostarczającym mieszkania społeczne lub taniej sprzedać część wybudowanego przez siebie zasobu tym podmiotom lub wpłacić po 50 tys. euro za każde nieprzekazane mieszkanie. Skarżący wskazywali, iż jest to

pomoc publiczna, ponieważ mieszkania nie były przeznaczone tylko dla najbardziej potrzebujących.

We Francji w 2012 r. prywatni deweloperzy wystąpili o uznanie specjalnych grantów na rzecz podmiotów zajmujących się budownictwem społecznym za niezgodne z zasadami konkurencyjności. Wskazali, podobnie jak we wcześniej opisywanych wypadkach, iż mieszkania społeczne nie są przeznaczone tylko dla najbardziej potrzebujących, nie należą więc do usług w ogólnym interesie gospodarczym i nie powinny być zwolnione od procedury związanej z pomocą publiczną.

6.4. Odnowienie roli mieszkań społecznych

W państwach Europy Zachodniej problemy mieszkaniowe pozostawały do niedawna poza głównym nurtem dyskusji politycznych (te toczyły się dziesięciolecia wcześniej), wprowadzane zmiany nie miały charakteru zasadniczego, a jedynie uzupełniający, przede wszystkim dotyczyły nowych zasad finansowania. Jednakże ostatnie lata zmieniły ten obraz. Spowolnienie gospodarcze dotknęło wielu państw Unii Europejskiej i wymusiło określone działania, w szczególności w postaci cięć wydatków publicznych. Z drugiej strony część obywateli odczuwa pogorszenie własnej sytuacji życiowej, co wynika z utraty pracy lub części dochodów, oczekuje pomocy ze strony podmiotów publicznych [szerzej: CECODHAS, 2012]. Wyrazem powrotu tematu mieszkalnictwa do dyskusji politycznych jest wskazanie mieszkalnictwa społecznego jako istotnego elementu rozwoju w dokumentach Europa 2020.

W skali unijnej bezpośrednia pomoc mieszkaniowa w połączeniu z przeciwdziałaniem wykluczeniu społecznemu nie była znaczącym wydatkiem w sferze wydatków na pomoc społeczną – stanowiła bowiem 3,4% transferów dokonywanych w tym zakresie i 0,9% PKB (Eurostat, ostatnie dostępne dane z 2008 r.). Jednakże na poziomie krajowym kształtowała się w zróżnicowany sposób – najwyższa była na Cyprze i stanowiła 10,6% wydatków na pomoc społeczną i 1,9% PKB, w Holandii – odpowiednio 8% i 2,1%, w Wielkiej Brytanii – odpowiednio 6,1% i 1,4% oraz Danii – odpowiednio 5,1% i 1,5%. W Polsce wielkości te kształtowały się następująco – na bezpośrednią pomoc mieszkaniową wydano w 2008 r. 1,2% wydatków na pomoc społeczną i 0,2% PKB.

Oczywiste jest, że oddziaływanie podmiotów publicznych na rynek mieszkaniowy jest znacznie szersze, niż wynika to z danych o bezpośrednich transferach. Przejawia się bowiem w działalności legislacyjnej, planistycznej, regulacji sektora finansowego oraz zasadach podatkowych. Jednakże w sytuacji dekonunktury go-

spodarczej rośnie rola bezpośredniej pomocy mieszkaniowej ze względu na zwiększone potrzeby społeczne. W 1997 r. w Wielkiej Brytanii na listach oczekujących na przydział mieszkania z zasobu społecznego było 1,02 mln osób, w 2012 r. – 1,85 mln, pomimo rozwiniętego systemu instytucjonalnego służącego udzielaniu pomocy mieszkaniowej. Podobnie w Irlandii w 1993 r. oceniano, iż gospodarstw domowych potrzebujących pomocy mieszkaniowej było 28,2 tys., a w 2011 r. już 98,3 tys. [Housing needs assessment, 2011].

Dyskusje nad kształtem mieszkalnictwa społecznego trwają, natomiast nie ulega wątpliwości, że problem poprawy dostępności mieszkań w aspekcie koniecznego wsparcia mobilności pracowników poszukujących pracy jest niezwykle istotny. Dostrzegł to Parlament Europejski, który 11 czerwca 2013 r. uchwalił rezolucję w sprawie mieszkań społecznych, wskazując konieczność określenia wielkości zasobu takich mieszkań w miastach z niezaspokojonym popytem mieszkaniowym. W uzasadnieniu wskazano, iż mieszkania społeczne nie powinny być traktowane jako wydatki publiczne, które redukuje się w okresie kryzysowym, a jako inwestycję, która przynosi w długim okresie zyski w postaci poprawy stanu zdrowia i stosunków społecznych, lepszej dostępności pracy i większej zdolności do samodzielnego życia ludzi, szczególnie starszych [Stothart, 2013]. W styczniu 2014 r. prezydenci 30 dużych europejskich miast wystąpili z rezolucją, której treścią było zwrócenie uwagi na konieczność rozwoju społecznego i zrównoważonego mieszkalnictwa w Europie. Z Polski podpisali ją prezydenci Warszawy, Krakowa i Wrocławia.

Można wyróżnić wiele sposobów finansowania mieszkalnictwa społecznego, podlegają one przekształceniom, podobnie jak podmioty zajmujące się dostarczaniem mieszkań społecznych. Jednymi z najwcześniejszych form były granty z budżetu centralnego lub jednostki samorządu lokalnego oraz pożyczki publiczne. Zaczęto stosować gwarancje, przy spełnieniu określonych warunków także emisję obligacji oraz finansowanie przez partnera prywatnego. Zmieniały się bowiem podmioty dostarczające mieszkań, początkowo były to jednostki publiczne i uzależnione od nich, następnie pojawiły się organizacje non profit oraz podmioty prywatne dążące do osiągnięcia zysku [Szelałowska, 2011]. W systemie finansowania ważne także są dochody uzyskiwane z czynszów, wypłacane przez podmioty publiczne dodatki mieszkaniowe, dochody z nieruchomości. Oszczędności wywołane globalnym kryzysem gospodarczym ograniczyły możliwości finansowania nowych i utrzymywania starych społecznych zasobów mieszkaniowych, ponieważ ograniczono dotacje, podwyższono podatek VAT, podniesiono wymagania co do efektywności wykorzystania zasobu, zmniejszyła się dostępność kredytów, a deweloperzy nie są tak aktywni jak w okresie boomu (w niektórych państwach mieli obowiązek przekazywania części własnych inwestycji na rzecz podmiotów zajmujących się budownictwem społecznym, sprywa-

tyzowano dużą część istniejących zasobów). W tym samym czasie zwiększyła się liczba osób zgłaszających zapotrzebowanie na mieszkania społeczne.

6.5. Brak zrównoważonego i komplementarnego systemu mieszkaniowego w Polsce

Polityka UE zmierzająca do zapewnienia zrównoważonego rozwoju, która rozwija się od lat 90. ubiegłego wieku, korzysta z nowych zasad, m.in. podkreślając znaczenie dobrostanu człowieka, konieczność ochrony środowiska naturalnego, dążenie do zachowania wartości etycznych i walorów jakościowych [Gąciarz, Bartkowski, 2012]. Komfort życia człowieka uzależniony jest od warunków mieszkaniowych, są one częścią usług niekomercyjnych, które tworzą dobrobyt. Mechanizmy rynkowe nie sprawdzają się w tej sferze, przemysłane i konsekwentne działanie podmiotów publicznych jako interwencji powinno stworzyć warunki zmniejszania napięć społecznych, ograniczania różnic w szansach rozwojowych członków społeczeństwa. Rozwój zrównoważony uzależniony jest nie tylko od decyzji na najwyższych szczeblach władzy, ale także od działań lokalnych, bowiem jego celem jest dobrobyt społeczności lokalnych [Strange, Bayley, 2008].

Transformacja ustrojowa bazująca na neoliberalnych reformach oznaczała początkowo negatywne zmiany w poziomie życia społeczeństwa, dopiero w 1996 r. został przekroczony poziom PKB z 1989 r., część kosztów społecznych starano się złagodzić utrzymaniem przywilejów socjalnych [Jasiecki, 2013]. W sferze mieszkaniowej, tak istotnej dla życia społecznego, zapanował chaos. Z jednej strony uważano, iż polityka mieszkaniowa powinna być oparta na zasadzie, że nabycie lub budowa mieszkania na własność ma być podstawową drogą jego uzyskania, ale z drugiej strony utrzymano nierynkowe podejście do najmu, także w zasobach prywatnych. Prywatyzacja jawiła się jako odpowiedź na nieprawidłowości i braki sfery mieszkaniowej.

Zasadniczym problemem Polski jest niedostosowanie zakresu odpowiedzialności i zadań gmin do możliwości finansowych, co w sferze mieszkaniowej było niejednokrotnie podkreślane [Najwyższa Izba Kontroli, 2011].

Badanie systemów mieszkaniowych państw UE wskazuje na to, iż w tak skomplikowanej sferze społeczno-gospodarczej nie ma jednego podejścia i uniwersalnego rozwiązania. Struktura własnościowa polskiego rynku mieszkaniowego wynika z *path dependence* dotychczasowej ścieżki rozwoju. Przywiązanie do własności prywatnej było silnym imperatywem społecznym, aczkolwiek władza socjalistyczna starała się propagować dobra publiczne, społeczne. Według bada-

nia Eurostatu Polacy są właścicielami ok. 80% zasobów mieszkaniowych, są więc w czołówce, której liderem jest Rumunia. To właśnie w państwach postsocjalistycznych odnotowuje się obecnie najwyższy poziom własności mieszkań. Czy wynika to tylko z naturalnego odreagowania po okresie ograniczania prywatnej własności, czy może jest wyrazem bezradności władzy publicznej wobec bardzo poważnego problemu mieszkaniowego? Wyzwania krótkoterminowe dla podmiotów publicznych w warunkach nadmiernego obciążenia zadaniami i braku środków do ich finansowania powodują odrzucenie wszystkiego, co wydaje się zbędnym wydatkiem. Najprostsze jest wobec tego sprywatyzowanie zasobów mieszkaniowych, które są w złym stanie technicznym, przeniesienie ciężaru utrzymania na nowych właścicieli, którzy są nieświadomi zagrożeń wynikających z tego procesu. Wykup mieszkań za kilka procent ich wartości wydaje się bardzo korzystny dla obu stron, jednakże wynik finalny jest inny. Nabywcy często nie są w stanie odnowić zasobu – nie została bowiem zweryfikowana ich zdolność ekonomiczna do bycia właścicielami. Gminy mają problem z budynkami w złym stanie technicznym, często są ich współwłaścicielami, a nawet gdy całkowicie wyzbędą się zasobu, są odpowiedzialne za jakość życia mieszkańców i mają obowiązek przeciwdziałać degradacji architektonicznej, funkcjonalnej i społecznej zasobów mieszkaniowych.

W analizowanych systemach mieszkaniowych mieszkania społeczne są udostępniane na zasadach będących pochodną polityki społecznej państwa. W tym kontekście należy stwierdzić fragmentaryczność przyjętych w Polsce rozwiązań. Własność mieszkań uzyskiwana w drodze prywatyzacji jest dla każdego, kto znalazł się na uprzywilejowanej pozycji najemcy komunalnego (poza mieszkaniami z problemami prawnymi). Podobny proces miał miejsce w odniesieniu do mieszkań lokatorskich w spółdzielniach mieszkaniowych. Zasób mieszkań społecznych w Polsce teoretycznie istnieje, w praktyce jest jednak ograniczony do ok. 90 tys. mieszkań udostępnianych przez Towarzystwa Budownictwa Społecznego i ok. 79 tys. mieszkań socjalnych (dane GUS za 2012 r.), bowiem zarówno mieszkania komunalne, jak i spółdzielcze lokatorskie nie są dostępne dla nowych najemców z powodu braku procesu weryfikacji uprawnień. Co więcej, często są komercyjnie wykorzystywane przez najemców albo są niezamieszkałe. W zasobie TBS rolę kryterium weryfikacji pełni limit dochodu najemcy, mieszkania socjalne teoretycznie wynajmowane są na czas określony.

Zakończenie

Analizując polskie rozwiązania, dostrzega się ogromną lukę – brak dostępnych mieszkań społecznych. Należy tu wyróżnić dwie grupy bezpośrednio dotkniętych tą sytuacją – ludzi pozbawionych zdolności kredytowej (może to być wynikiem stosowanych w Polsce form zatrudnienia, wkraczania na rynek pracy), posiadających skromne zasoby finansowe, i ludzi znajdujących się w bardzo trudnym położeniu życiowym ze względu na choroby, wiek, brak zatrudnienia. Brak komplementarnego systemu mieszkaniowego powoduje, że zostają oni skazani na prywatny rynek najmu, co jest jednak zbyt dużym obciążeniem finansowym dla ich budżetów. Reakcją osób z pierwszej grupy jest emigracja w poszukiwaniu lepszych warunków życia lub odkładanie planów powiększenia rodziny. Efekty polska gospodarka odczuje w najbliższej przyszłości. Osoby w najtrudniejszej sytuacji życiowej zalegają z płatnościami czynszu najmu, pomimo wyroków eksmisyjnych nie przenoszą się do lokali socjalnych, ponieważ ich nie ma (wg GUS w 2012 r. w Polsce pojawiło się 7059 mieszkań socjalnych, a 2828 utraciło ten status). W ten sposób gminy są obciążone dodatkowym obowiązkiem wypłaty odszkodowań prywatnym właścicielom mieszkań. W świetle aktualnej polityki UE w zakresie mieszkalnictwa społecznego oraz potrzeb polskiego społeczeństwa należy zbudować w Polsce komplementarny i zrównoważony system mieszkaniowy, w którym dopełniać się będą rynek własnościowy oraz najmu, w segmencie prywatnym i społecznym.

Bibliografia

1. Andrzejewski A. (1987), *Polityka mieszkaniowa*, PWE, Warszawa.
2. Braga M., Palvarini P. (2013), *Social housing in EU*, Directorate General for Internal Policies, Brussels.
3. CECODHAS Housing Europe's Observatory Research Briefing (2012), *Impact of the crisis and austerity measures on the social housing sector*, Year 5/ Number 2, February.
4. Conijn J. (2011), *A reformulation and extension of the maturation theory of Kemeny: the Dutch case of overmaturation in the social housing sector*, Enhr Conference, 5–8 July, Toulouse.
5. Elsinga M., Lind H. (2012), *The effect of EU-legislation on rental systems in Sweden and the Netherlands*, Working Paper 2012.01, Section for Building and Real Estate Economics, School of Architecture and the Built Environment, Royal Institute of Technology.
6. Gąciarz B., Bartkowski J. (2012), *Samorząd a rozwój. Instytucje, obywatele, podmiotowość*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
7. Jasiński K. (2013), *Kapitalizm po polsku*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.

8. Kemeny J. (1995), *From Public to the Social Market. Rental policy strategies in comparative perspective*, Routledge, London.
9. Najwyższa Izba Kontroli (2011), *Realizacja zadań w zakresie gospodarki mieszkaniowej przez organy administracji rządowej i jednostki samorządu terytorialnego*, Nr ewid. 170/2011/P/11/108/KIN.
10. Oxley, M., Elsinga M., Haffner M., van der Heijden H. (2010), *Competition and Social Rented Housing*, „Housing Theory and Society”, Vol. 27 (4).
11. Parlasca P. (2013), *The Housing Sector in Europe – Household Consumption long-term and during the crisis*, RICS, London.
12. Pittini A. (2012), *Housing affordability in the EU. Current situation and recent trends*, „CECODHAS Housing Europe's Observatory Research Briefing”, Vol. 5, No. 1.
13. Pittini A., Laino E. (2011), *Housing Europe Review 2012: The nuts and bolts of European social housing systems*, CECODHAS.
14. Stothart C., *European politicians vote for social housing quotas*, „Inside housing” 22.03.2013.
15. Strange T., Bayley A. (2008), *Sustainable development. Linking economy, society and environment*, OECD, Paris.
16. Szelańska A. (2011), *Finansowanie społecznego budownictwa mieszkaniowego*, CeDeWu, Warszawa.

Rozdział 7

Analiza rynku a decyzje deweloperów w świetle badań lokalnego rynku mieszkaniowego w Poznaniu

Anna Mazurczak, Łukasz Strączkowski

Wstęp

Przedsięwzięcie deweloperskie jest złożoną formą bezpośredniego inwestowania na rynku nieruchomości, której głównym celem jest rozwój nieruchomości. Sukces inwestycji deweloperskiej zależy głównie od zakresu dopasowania projektu do aktualnych potrzeb i oczekiwań rynku. Tymczasem dopasowanie oferty deweloperów nie do końca odpowiada preferencjom klientów.

Celem opracowania jest wskazanie i analiza rozbieżności oferty mieszkań na rynku pierwotnym w Poznaniu z preferencjami poznańskich podmiotów reprezentujących popytową stronę rynku. Zostało ono przygotowane w oparciu o studia literaturowe, rezultaty grantu badawczego realizowanego w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz systematyczne badania oferty mieszkaniowej na lokalnym rynku. Stanowi to pierwszy krok i zarazem przyczynek do pogłębionego studium dotyczącego podstaw podejmowania decyzji inwestycyjnych w zakresie przedsięwzięć deweloperskich.

7.1. Specyfika inwestycji deweloperskiej

W literaturze brak jednoznacznej i ogólnie przyjętej definicji inwestycji deweloperskiej. Proces deweloperski rozpatrywany jest często wielowymiarowo, gdyż skutkuje przekształceniem przestrzeni w aspekcie fizycznym, materialnym, społecznym i ekonomicznym [Henzel, 2004, s. 122]. S. Peca definiuje przedsięwzięcie deweloperskie polegające na rozwoju nieruchomości jako proces wymagający wysoce kreatywnego podejścia, podczas którego rzeczowe składniki, jak grunt czy budynki, są efektywnie łączone z zasobami finansowymi i marketingowymi w celu stworzenia przestrzeni, w której można mieszkać, pracować i bawić się [Peca, 2009, s. 8]. Pozwala to na wyodrębnienie podstawowych, wspólnych dla każdego rodzaju inwestycyjnego przedsięwzięcia deweloperskiego cech:

- rozwój nieruchomości,
- wysoki stopień kreatywności,

- efektywne połączenie i wykorzystanie składników przestrzeni, jak grunt i budynki,
- łączenie zasobów finansowych i marketingowych.

Zgodnie z tą definicją dopiero odpowiednie połączenie zasobów finansowych oraz marketingowych, w szczególności dotyczących analiz rynkowych, jest czynnikiem kluczowym warunkującym opłacalność inwestycji deweloperskich. Aspekt wykorzystywania zasobów można także odnaleźć w definicji przytaczanej przez M. Dąbrowskiego i K. Kirejczyka, w której podstawą inwestycji deweloperskiej jest odpowiednie połączenie lokalizacji, pomysłu i kapitału [Dąbrowski, Kirejczyk, 2001, s. 13]. W każdym przypadku punktem wyjścia przedsięwzięcia deweloperskiego powinien być pomysł, dopasowany do preferencji potencjalnych nabywców.

Celem inwestycji deweloperskiej jest stworzenie nowej przestrzeni, nowego środowiska, w którym można mieszkać, pracować lub odpoczywać. Takie podejście powinno zwiększyć szanse efektywnego, pod względem zaspokojenia potrzeb rynku i oczekiwań finansowych inwestora, przedsięwzięcia deweloperskiego.

W kontekście przedsięwzięć deweloperskich S. Peca przytacza pojęcie *enterprise concept* wykorzystywane przez J. Grasskampa. Proces deweloperski traktowany jest jako przedsięwzięcie wymagające aktywnego zarządzania. Według J. Grasskampa każdy prowadzący przedsięwzięcia deweloperskie powinien zadać sobie cztery pytania:

1. Co tworzy? Jaki rodzaj inwestycji?
2. Dla kogo?
3. Na kogo będzie to przedsięwzięcie oddziaływać?
4. Czy jest to ekonomicznie uzasadnione? [Peca, 2009, s. 9].

Deweloperzy najczęściej odwracają kolejność zadawanych sobie pytań i rozpoczynają inwestycje od aspektów finansowych. Jednak w kontekście braku wiedzy dotyczącej specyfiki przedmiotu inwestycji, grupy odbiorców oraz grup, które są w obszarze oddziaływania, informacje finansowe są właściwie bezużyteczne. Podmioty, które nie zadają sobie powyższych pytań, a zatem nie wykorzystują w swojej działalności podejścia zdefiniowanego jako *enterprise concept*, ryzykują brakiem zadowalających wyników sprzedaży lub komercjalizacji wytworzonej powierzchni.

Można wyróżnić trzy podejścia do przedsięwzięć deweloperskich:

1. Podejście tradycyjne, najczęściej stosowane przez większość deweloperów, polegające na znalezieniu terenu pod inwestycje i zrealizowaniu przedsięwzięcia deweloperskiego.
2. Podejście idealistyczne, którego podstawę stanowi zaspokojenie potrzeb potencjalnych nabywców.

3. Podejście pragmatyczne, w którym przedsięwzięcie deweloperskie jest wypadkową ograniczeń wynikających z otoczenia nieruchomości, w szczególności czynników prawnych, politycznych, finansowych oraz techniczno-technologicznych.

Wskazane podejścia różni przede wszystkim kolejność i znaczenie dla dewelopera treści pytań wymienionych powyżej. Istotne jest umiejscowienie w całym procesie deweloperskim takiego momentu, w którym należy te pytania zadać.

D. Karnaszewski wyróżnia cztery etapy budowlanego procesu inwestycyjnego: fazę przedinwestycyjną, fazę przygotowania inwestycji, fazę realizacji oraz fazę zakończenia inwestycji i oddania do użytkowania [Karnaszewski, 2000, s. 66]. Przebieg procesu deweloperskiego jest także często zamykany w trzech podstawowych fazach: fazie przedinwestycyjnej (przygotowawczej), realizacji, eksploatacji (operacyjnej) [Dziworska, Trojanowski, 2007]. S. Peca ujmuje natomiast działania w procesie deweloperskim w sześciu podstawowych fazach: analizy rynku, oceny wykonalności (*feasibility study*), przedprojektowej, projektowej, poszukiwania najemców/nabywców, zarządzania najemcami i inwestycją.

Rola dewelopera w fazie przedinwestycyjnej, w której przeprowadza analizę potrzeb rynku, definiuje projekt i parametry możliwe do zrealizowania w procesie deweloperskim, jest nieoceniona. Działania podjęte na początkowych etapach procesu deweloperskiego są najczęstszym źródłem niedopasowań oferty deweloperskiej do potrzeb i oczekiwań rynku nieruchomości.

7.2. Znaczenie analiz i badania rynku

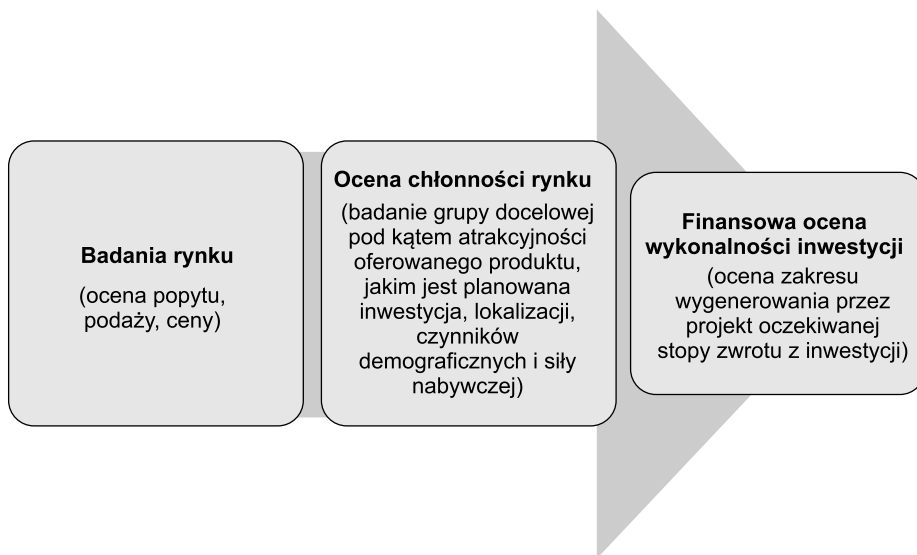
Deweloperzy na rozwiniętych rynkach nieruchomości bazują w swojej działalności na analizach dotyczących różnorodnych aspektów realizacji projektów inwestycyjnych, m.in. aspektów społecznych, ekonomicznych, finansowych, prawnych. Analizy te pozwalają na przygotowanie spektrum danych rynkowych stanowiących podstawę podejmowania decyzji inwestycyjnych. Wiedza dewelopera opierająca się jedynie na historycznych danych rynkowych nie jest wystarczającą wiedzą do przeprowadzenia zakończonego sukcesem przedsięwzięcia deweloperskiego. Biorąc pod uwagę czas trwania samej inwestycji, od kilku do nawet kilkunastu lat, dane historyczne nie mogą w sposób niezawodny wskazać, co się w tym czasie może wydarzyć. Deweloper, który odnosi sukces, to deweloper potrafiący wykorzystywać zebrane dane i przewidywać przyszłe zjawiska.

Można przypuszczać, że ograniczone wykorzystanie analizy rynku w kontekście procesu deweloperskiego stanowi jeden z powodów niedopasowań oferty deweloperskiej do potrzeb lokalnych rynku nieruchomości. Podstawą decyzji

o rozpoczęciu przedsięwzięcia deweloperskiego powinna być świadomość niezaspokojonych potrzeb potencjalnych nabywców. Najważniejsze dla dewelopera jest znalezienie takiej luki w rynku, która nie została dotąd wykorzystana przez konkurencję. W tym kontekście deweloper powinien przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu inwestycji szczegółowo przeanalizować rynek, identyfikując szczegółowe potrzeby lub segment rynku do tej pory niezaspokojony przez funkcjonujące inwestycje deweloperskie. Dlatego podstawę stanowią trzy zadane już wcześniej pytania: Co robimy? Dla kogo robimy? Na kogo oddziałuje planowana inwestycja?

Głównym celem przeprowadzenia analizy rynku jest konfrontacja danych dotyczących nieruchomości oraz danych pochodzących z rynku. Często takie porównanie może prowadzić do konieczności weryfikacji poczynionych już wcześniej planów inwestycyjnych, zarówno pod względem pomysłu, jak i wstępnych założeń finansowych. Na rynkach rozwiniętych idea realizacji przedsięwzięć deweloperskich łączy w sobie konieczność prowadzenia dialogu z lokalną społecznością czy też lokalnymi władzami. Dostrzeganie nieocenionych walorów tego dialogu może stanowić kluczowy czynnik sukcesu dewelopera. Ludzie są bowiem w stanie określić, jak chcieliby, aby wyglądała otaczająca ich przestrzeń i w którym kierunku ta przestrzeń powinna się rozwijać. Uzgodnienia pomiędzy przedsiębiorcą a lokalnymi władzami dotyczą kwestii sposobu i intensywności planowanego zagospodarowania terenu. Celem tych działań jest uzyskanie akceptacji potrzebnej do realizacji inwestycji. S. Peca podkreśla, że nigdy dane ilościowe pozyskiwane w toku prowadzonej analizy lokalnego rynku nie będą miały tak wysokiej wartości jak dane jakościowe pozyskiwane dzięki rozmowom z ludźmi [Peca, 2009, s. 52].

Rysunek 7.1. przedstawia czynności w zakresie analiz rynku przeprowadzanych na potrzeby przedsięwzięcia deweloperskiego. Punktem wyjścia są oczywiście ilościowe dane dotyczące rynku, tj. wielkość popytu, podaży czy też ceny kupna lub najmu powierzchni. Drugim krokiem jest odniesienie planowanej inwestycji deweloperskiej do aktualnych potrzeb i oczekiwań rynku. Ostatnim etapem powinno być wykorzystanie zebranych danych w ocenie finansowych aspektów wykonalności inwestycji. Istotna jest oczywiście aktualność danych wykorzystywanych do podejmowania decyzji. Mając na uwadze zmieniające się warunki rynku oraz odmienność poszczególnych projektów, adekwatność i aktualność danych stanowią często źródła błędów decyzyjnych.



Rysunek 7.1. Proces badania rynku w przedsięwzięciu deweloperskim

Źródło: [Peca, 2009, s. 59].

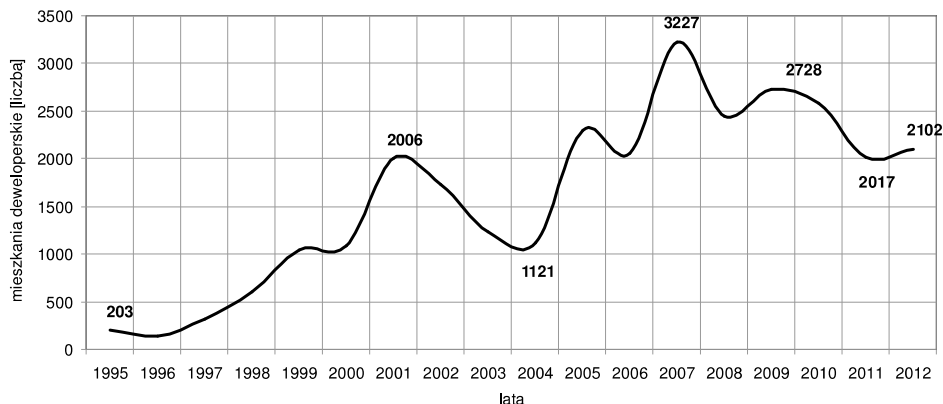
7.3. Sytuacja na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu

7.3.1. Podaż mieszkań

Podaż mieszkań na rynku pierwotnym w Poznaniu zwiększała się w ostatnich latach głównie dzięki firmom deweloperskim. Z bieżącego monitoringu wynika, że około 70–80% nowej substancji mieszkaniowej to tzw. mieszkania na sprzedaż lub wynajem (deweloperskie).

W latach 2011–2012 liczba mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku w Poznaniu przekraczała 2 tys. lokali. Jest to liczba mniejsza w porównaniu do 2007 roku, w którym do użytku oddano 3,2 tys. lokali. Warto zaznaczyć, że w 2007 roku oddano największą liczbę tego typu lokali, analizując dane od 1995 roku (rys. 7.2).

Przeciętna powierzchnia mieszkania deweloperskiego oddawanego do użytku (według statystyk Głównego Urzędu Statystycznego) w ostatnich trzech latach sięgnęła poziomu 57 m². Powierzchnia ta zmniejszyła się w stosunku do lat 2004–2008, w których przekraczała 60, a nawet 70 m². Ogólnie uważa się, że zmniejszenie przeciętnej powierzchni jest efektem dopasowania oferty inwestorów do wymagań rynkowych – duże mieszkania są relatywnie dłużej sprzedawane ze względu na możliwości finansowe nabywców mieszkań i konkurencję ze strony segmentu domów jednorodzinnych.



Rysunek 7.2. Liczba mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku w latach 1995–2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [stat.gov.pl].

Jeśli wziąć pod uwagę obecną ofertę mieszkań na rynku w Poznaniu¹, to uznać ją należy za stosunkowo mocno zróżnicowaną pod względem różnych kryteriów, tj.: wielkości mieszkań (powierzchnia i liczba pokoi), lokalizacji, usytuowania lokalu na piętrze (kondygnacji).

Ogólnie można powiedzieć, że przeciętne oferowane na rynku mieszkanie cechowało się powierzchnią 61 m². Połowa mieszkań nie przekraczała 55 m². Typowa oferta rynkowa, zawierająca większość lokali, to mieszkania o powierzchni od 37 do 84 m².

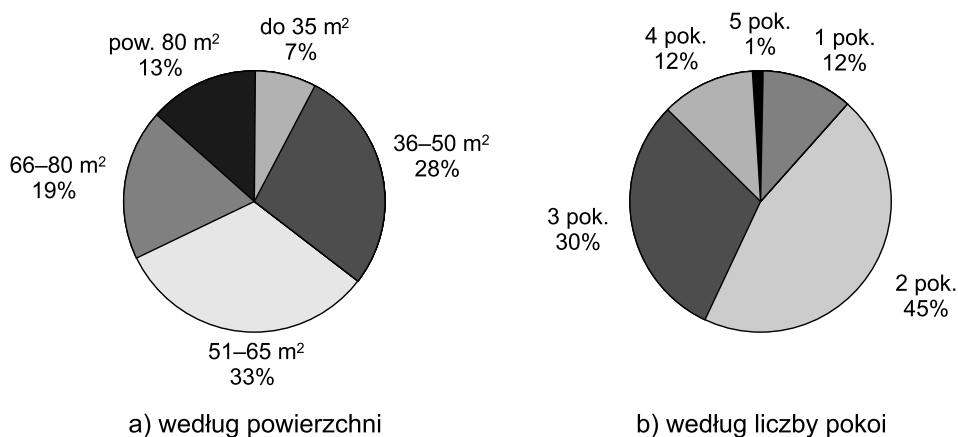
Biorąc pod uwagę pierwsze ze wskazanych wyżej kryteriów – lokalizację oferty, można powiedzieć, że najwięcej oferowanych na rynku mieszkań znajdowało się w dzielnicy Stare Miasto – 32% lokali w sprzedaży. Stosunkowo duża podaż nowych lokali znajduje się w dzielnicy Grunwald – 1/4 ogółu ofert – oraz na Wildzie – 18%. Względnie mniej mieszkań w sprzedaży znaleźć można w dzielnicach Nowe Miasto oraz Jeżyce – odpowiednio 13% i 12% ogółu oferty.

Gdy pod uwagę bierze się kolejne kryteria – powierzchnię i liczbę pokoi oferowanych na rynku mieszkań – rezultaty badań oferty mieszkaniowej są następujące:

- w przypadku powierzchni mieszkań – w ofercie dominują mieszkania o metrażu od 51 do 65 m² (33% ogółu oferty) oraz od 36 do 50 m² (28% oferty). Stosunkowo liczna jest także grupa mieszkań, których powierzchnia oscyluje między 66 a 80 m² (19% oferty). Warto zauważyć, że mniej liczne są mieszkania małe, tzw. kawalerki (do 35 m²) oraz mieszkania największe (pow. 80 m²) – por. rys. 7.3a;

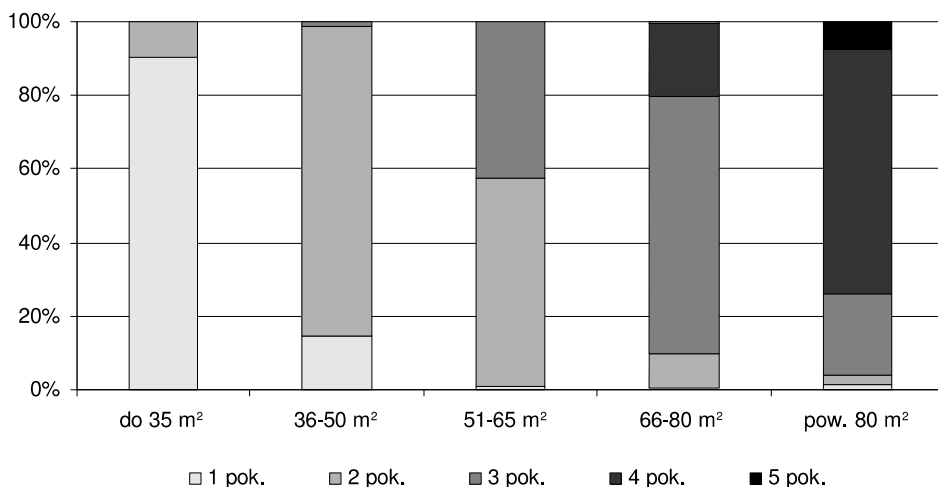
¹ Na potrzeby zaprezentowanej w niniejszym opracowaniu analizy zgromadzono zbiór ofert lokali mieszkalnych oferowanych przez deweloperów na poznańskim pierwotnym rynku mieszkaniowym (zakres przestrzenny obejmował granice administracyjne miasta Poznania) w IV kwartale 2013 roku. Badanie w założeniu miało charakter całościowy, udało się zgromadzić liczbę ofert na poziomie n=2860.

- w przypadku liczby pokoi – zdecydowana większość oferowanych na rynku mieszkań to lokale dwupokojowe (45%), względnie trzypokojowe (30%) – por. rys. 7.3b. Dodać należy, że liczba pokoi nie pokrywa się z wyznaczonymi przedziałami powierzchni lokali z uwagi na różne projekty podziału powierzchni stosowane przez deweloperów. Zależność pomiędzy powierzchnią a liczbą pokoi zaprezentowano na rysunku 7.4.



Rysunek 7.3. Rozkład oferty mieszkaniowej na badanym rynku pierwotnym w Poznaniu według powierzchni i liczby pokoi (IV kwartał 2013 roku)

Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.



Rysunek 7.4. Powierzchnia a liczba pokoi w projektach mieszkaniowych na rynku pierwotnym w Poznaniu (IV kwartał 2013 roku)

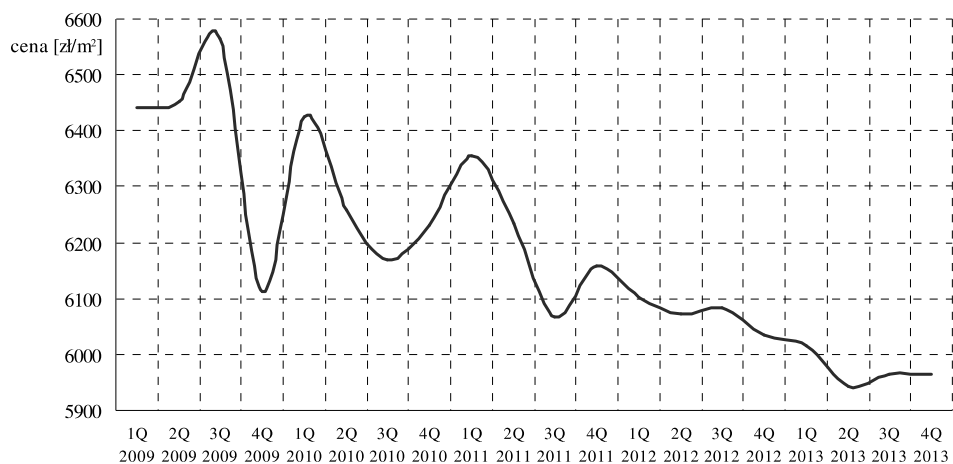
Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Lokale o powierzchni do 35 m² to w większości lokale jednopokojowe, choć na rynku pojawiają się oferty z dwoma pokojami w tej klasie powierzchni. Z kolei mieszkania o metrażu od 36 do 50 m² to w większości lokale dwupokojowe. Warto jednak zauważyć, że w tej klasie pojawiają się także lokale jednopokojowe oraz trzypokojowe. W przedziale powierzchniowym od 51 do 65 m² oferta dzieli się w zasadzie na mieszkania dwu- i trzypokojowe².

Według ostatniego z kryteriów – piętra, na którym usytuowane jest mieszkanie – z przeanalizowania oferty wyraźnie wynika, że większość stanowią oferty na niższych kondygnacjach. Jest to charakterystyczne dla zdecydowanej większości poznańskich inwestycji – przez deweloperów budowane są osiedla z budynkami nisko kondygnacyjnymi.

7.3.2. Ceny mieszkań

W ostatnich latach na rynku w Poznaniu, podobnie jak w innych dużych miastach Polski, można było zaobserwować spadek cen mieszkań. Biorąc pod uwagę lata 2009–2013, nominalny spadek cen wyniósł 7% (liczony według przeciętnej ceny 1 m² powierzchni mieszkaniowej) – por. rys. 7.5.



Rysunek 7.5. Zmiany przeciętnej ofertowej ceny 1 m² (w zł) powierzchni mieszkaniowej w Poznaniu na badanym rynku pierwotnym w latach 2009–2013

Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

² Komentarza wymaga także rozkład oferty mieszkań 4-, 5-pokojowych – w ofercie znaleźć można mieszkania, gdzie inwestor daje klientowi możliwość samodzielnej aranżacji wnętrza – dokonania podziału na większą liczbę pokoi. Stąd można znaleźć pojedyncze oferty o małej liczbie pokoi do tzw. dalszego podziału.

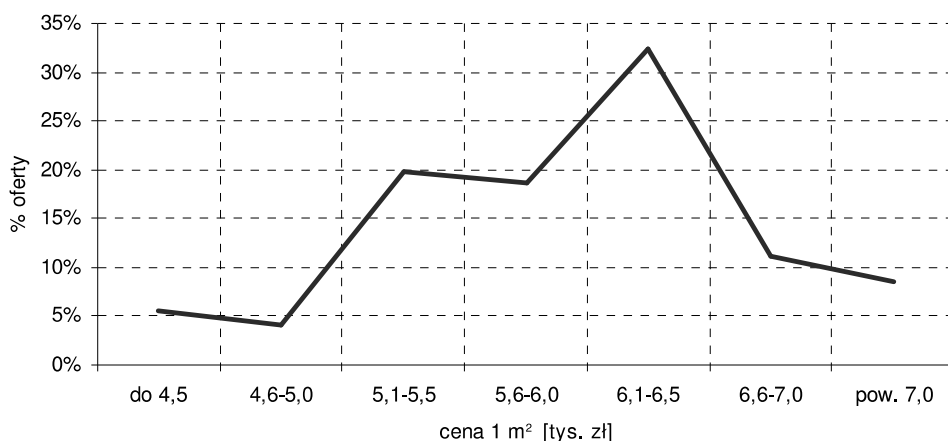
W 2013 roku nie odnotowano już większych ruchów cen, jeśli wziąć pod uwagę przeciętną ofertową cenę 1 m² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym. W pierwszym kwartale wyniosła ona 6017 zł, w kolejnych trzech odpowiednio: 5943 zł, 5964 zł oraz 5965 zł. Porównując zaś cenę ofertową z IV kw. 2013 roku z ceną z analogicznego okresu sprzed roku, można powiedzieć, że ruch cen nominalnych wyniósł zaledwie 1%.

Z ostatnich danych wynika, że przeciętna ofertowa cena 1 m² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym w Poznaniu jest bliska 6 tys. zł (5965 zł) i jest niższa od mediany o 62 zł.

Jak wcześniej wspomniano, w 2013 roku nie odnotowano większych ruchów cen, jeśli wziąć pod uwagę przeciętną ofertową cenę 1 m² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym. Z informacji dotyczących IV kwartału 2013 roku wynika, że:

- przeciętna cena 1 m² powierzchni mieszkania wyniosła 5965 zł brutto (podobnie jak w III kw. 2013 r.),
- mediana cen wyniosła 6027 zł, co oznacza, że w połowie mieszkań oferowanych na poznańskim rynku cena 1 m² nie przekroczyła tej kwoty,
- minimalna cena 1 m² mieszkania oscylowała wokół 2,5 tys. zł, zaś maksymalna sięgnęła poziomu bliskiego 10 tys. zł.

Biorąc pod uwagę rozkład oferty według ceny 1 m², zauważa się, że największą część w sprzedaży stanowią mieszkania w cenach od 6,1 do 6,5 tys. zł (1/3 ogółu oferty). Co piąta oferta rynkowa dotyczy lokali, w których cena waha się od 5,1 do 5,5 lub od 5,6 do 6,0 tys. zł. Warto jednak zwrócić uwagę, że około 10% oferty stanowią mieszkania, których cena nie przekracza 5 tys. zł – por. rys. 7.6.



Rysunek 7.6. Struktura oferty na badanym poznańskim pierwotnym rynku mieszkaniowym w IV kwartale 2013 roku według przeciętnej ofertowej ceny 1 m² (w zł)

Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Uwzględniając czynnik przestrzenny, można powiedzieć, że ceny mieszkań w Poznaniu są względnie zróżnicowane – obserwuje się pomiędzy dzielnicami różnice w wartościach przeciętnych (także minimalnych i maksymalnych). I tak stosunkowo najwyższe ceny przeciętne obserwuje się w dzielnicy Wilda oraz Grunwald, najniższe zaś na Nowym i Starym Mieście (tab. 7.1).

Tablica 7.1. Przeciętne ceny 1 m² (w zł) powierzchni mieszkania na badanym rynku pierwotnym w układzie przestrzennym

| Cena 1m ² (w zł) | Poznań | Dzielnica | | | | |
|--------------------------------|--------|-----------|--------|-------------|--------------|-------|
| | | Grunwald | Jeżyce | Nowe Miasto | Stare Miasto | Wilda |
| średnia | 5965 | 6146 | 5677 | 5848 | 5848 | 6197 |

Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

W kolejnych dwóch tablicach (tab. 7.2–7.3) zawarto informacje dotyczące cen przeciętnych według takich kryteriów, jak: powierzchnia lokalu oraz liczba pokoi.

Tablica 7.2. Ceny 1 m² (w zł) powierzchni mieszkania na badanym rynku pierwotnym według powierzchni mieszkania

| Cena 1m ² (w zł) | Poznań | Lokal o powierzchni | | | | |
|--------------------------------|--------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| | | do 35 m ² | 36–50 m ² | 51–65 m ² | 66–80 m ² | pow. 80 m ² |
| średnia | 5965 | 6199 | 6154 | 6124 | 5822 | 5246 |

Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Tablica 7.3. Ceny 1 m² powierzchni mieszkania na badanym rynku pierwotnym według liczby pokoi w mieszkaniu

| Cena 1m ² (w zł) | Poznań | Liczba pokoi | | | | |
|--------------------------------|--------|--------------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1 pok. | 2 pok. | 3 pok. | 4 pok. | 5 pok. |
| średnia | 5965 | 6276 | 6139 | 5958 | 5235 | 6248 |

Źródło: Badania własne prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

7.3.3. Popyt na mieszkania

Realny popyt na mieszkania w Poznaniu nadal jest niższy niż w poprzednich latach – szacuje się go na około 500 lokali kwartalnie³. Wydaje się, że pewną szansą ożywienia popytu jest większe dostosowywanie oferty do możliwości finansowych nabywców mieszkań oraz program „Mieszkanie dla Młodych”, którego realizację trudno ocenić z uwagi na krótki termin jego obowiązywania. Nadal jed-

³ Szacunek przeprowadzony w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, wynikający z porównania ofert w układzie kwartał do kwartału.

nak poznański rynek mieszkaniowy charakteryzuje się stosunkowo niewielką dostępnością mieszkań, szczególnie dla osób młodych (tab. 7.4)⁴.

Tablica 7.4. Dostępność mieszkań na rynku w Poznaniu w latach 2009–2013 (według wskaźnika P/I)

| Rok | Przeciętna cena mieszkania (w zł) | Przeciętne roczne wynagrodzenie netto 2 osób (w zł) | Wskaźnik dostępności mieszkań ⁵ | |
|------|-----------------------------------|---|--|---------------------------|
| | | | Poziom (w punktach) | Opis |
| 2009 | 349 644 | 62 953 | 5,6 | wysoka niedostępność |
| 2010 | 355 381 | 65 374 | 5,4 | wysoka niedostępność |
| 2011 | 348 599 | 68 274 | 5,1 | wysoka niedostępność |
| 2012 | 342 295 | 70 493 | 4,9 | umiarkowana niedostępność |
| 2013 | 340 005 | 73 684 | 4,6 | umiarkowana niedostępność |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań własnych prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Popyt mieszkaniowy jest zależny przede wszystkim od dwóch czynników: cen sprzedaży mieszkań oraz dochodów gospodarstw domowych. Według ostatnich danych rynkowych – cen i dochodów netto – na rynku poznańskim występuje zjawisko umiarkowanej niedostępności mieszkań. W celu osiągnięcia poziomu umiarkowanej dostępności mieszkań należałoby obniżyć przeciętną cenę o 14% (w stosunku do ceny w IV kwartale 2013 r.), tj. do poziomu 5158 zł/m². Z kolei by osiągnąć tzw. poziom pełnej dostępności mieszkaniowej, należałoby obniżyć przeciętną cenę o 35% (w stosunku do ceny w IV kwartale 2013 r.), tj. do poziomu 3865 zł/m².

Na rynku poznańskim ukończonych lub realizowanych i będących w sprzedaży jest kilkadziesiąt inwestycji (przy kilkudziesięciu deweloperach). Świadczy to także o dość wysokim poziomie konkurencji – wskaźnik HHI (Herfindahla-Hirschmanna) na poziomie poniżej 1000 punktów. W zakresie sprzedaży z przeprowadzonej analizy wynika, że:

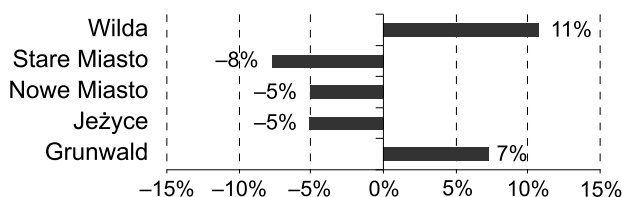
- przeciętnie inwestycja w całości sprzedaje się w Poznaniu w czasie 3,5 roku,
- kwartalnie można liczyć na przeciętną sprzedaż na poziomie 7% inwestycji,
- przeciętnie w kwartale sprzedaje się 10 mieszkań u jednego dewelopera, przy czym typowa sprzedaż może wzrastać do poziomu 19 lokali kwartalnie.

⁴ Uwzględniając ceny nowych mieszkań, a także średnie wynagrodzenia netto osiągnięte w Poznaniu i obliczając wskaźnik – relację obowiązującej średniej ceny mieszkania (P) do średniego rocznego dochodu rozporządzalnego gospodarstwa domowego (I), dochodzi się do wniosku, że poznański pierwotny rynek mieszkaniowy od kilku lat jest dostępny dla stosunkowo wąskiego grona klientów. Wynika to z faktu, że wartość wskaźnika (P/I), bliska poziomowi równego 5 lub powyżej 5, wskazuje na stan permanentnej niedostępności mieszkań dla dość dużej grupy osób.

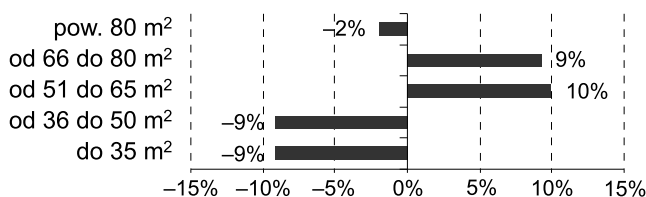
⁵ Poziom wskaźnika (P/I) do 3 punktów oznacza dostępność mieszkań dla gospodarstw domowych, poziom od 3,1 do 4 punktów – umiarkowaną dostępność, od 4,1 do 5 punktów – umiarkowaną niedostępność, zaś powyżej 5 punktów oznacza wysoką niedostępność mieszkań.

Popyt na mieszkania związany jest także z preferencjami ich nabywców. Oceniając sytuację na rynku pierwotnym, warto zwrócić uwagę, na ile oferta deweloperów jest zgodna z preferencjami klientów. Do porównania struktury oferty mieszkaniowej na badanym rynku pierwotnym z preferencjami klientów (strukturą ich odpowiedzi) wykorzystano dane zebrane w ramach grantu badawczego realizowanego w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu⁶. Wynika z nich, że obserwuje się rozbieżności w układzie preferencje–oferta, co oznacza, że deweloperzy nie posiadają oferty w pełni zgodnej z preferencjami kupujących (rys. 7.7). Różnice te dotyczą kolejno: cen mieszkań, dzielnicy, powierzchni mieszkań i liczby pokoi.

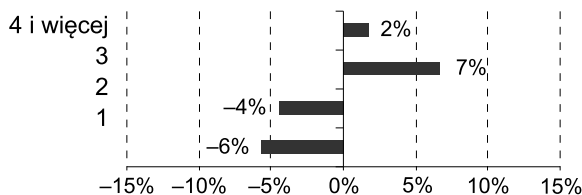
a) według dzielnicy



b) według powierzchni mieszkania



c) według liczby pokoi w lokalu



Rysunek 7.7. Rozbieżności w układzie preferencje młodych małżeństw–oferta deweloperów na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu

Uwaga: Przedstawione na rysunkach wartości stanowią porównania (różnice) deklaracji par małżeńskich (odsetki odpowiedzi) z analizowaną ofertą mieszkaniową (jej strukturą). Dodatni wskaźnik oznacza, że oferta mieszkań w danym segmencie jest większa od preferencji (wyborów) młodych małżeństw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań własnych prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

⁶ Wykorzystano dane z badania młodych par wstępujących w związek małżeński, deklarujących zamieszkanie w Poznaniu (n = 451 par). Badania wykonano w ramach projektu badawczego zrealizowanego pod kierunkiem prof. zw. dr. hab. Henryka Gawrona, o numerze: NN 112 019539 pt. „Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania”. Wyniki przeprowadzonych prac opublikowano m.in. w raporcie zbiorowym [*Potrzeby mieszkaniowe...*, 2012].

I tak w przypadku dzielnic widać, że oferta mieszkaniowa deweloperów jest większa (o 11 punktów procentowych) niż wybory (odsetek deklaracji) młodych par. Podobną sytuację obserwuje się na Grunwaldzie. Z kolei w trzech pozostałych dzielnicach – Jeżycach, Nowym Mieście i Starym Mieście – odnotowano większe odsetki wyborów młodych par niż odsetki ofert deweloperów.

Biorąc pod uwagę kolejne kryterium – powierzchnię lokali i liczbę pokoi – widać, że oferta mieszkań relatywnie większych jest szersza od wskazań młodych par, mniejsza zaś (od wspomnianych deklaracji) w przypadku lokali mniejszych. Może to oznaczać, że oferta mieszkań deweloperskich jest nie do końca dopasowana do potrzeb i wyborów gospodarstw domowych.

Zakończenie

Powyższe obserwacje rodzą głębsze pytania o:

- sposoby gromadzenia informacji rynkowej przez deweloperów,
- zakres prowadzenia przez nich prac badawczych (jak i czy w ogóle prowadzą samodzielne badania rynku lub korzystają z wyspecjalizowanych podmiotów),
- powszechność stosowania narzędzi i technik badawczych wśród deweloperów na innych lokalnych rynkach,
- umiejscowienie analiz rynkowych w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych, jak również o racjonalność decyzji deweloperskich.

Trudno jednoznacznie ocenić problem i udzielić odpowiedzi na powyższe kwestie. Niniejsze opracowanie stanowi jedynie przyczynek do dalszych pogłębionych prac, będących w planach autorów tego opracowania. Skoro jednak obserwuje się pewne niedopasowania, można przypuszczać i zakładać (w przyszłości) hipotezę o niewielkim zakresie stosowania narzędzi analizy rynku. Być może u podstaw takiej sytuacji leżą również inne czynniki, których badanie i identyfikacja pozwoli na zweryfikowanie przyjętych założeń.

Bibliografia

1. Chan Kim W., Mauborgne R. (2005), *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant*, Harvard Business School.
2. Dąbrowski M., Kirejczyk K. (2001), *Inwestycje deweloperskie*, Twigger, Warszawa.
3. Dziworska K., Trojanowski D. (2007), *Projekt deweloperski – fazy, etapy i działania*, w: *Finanse i informatyka w zarządzaniu. Wybrane aspekty*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 3, Sopot.

4. Henzel H. (red.) (2004), *Inwestycje na rynku nieruchomości*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
5. Karnaszewski D. (2000), *Zarządzanie procesem inwestycyjnym*, Polski Rynek Nieruchomości 2000, Promocja Nieruchomości, Warszawa.
6. Peca S. (2009), *Real Estate Development and Investment. A Comprehensive Approach*, John Wiley & Sons Inc, Hoboken, Kanada.
7. *Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania. Raport z badań ankietowych (2012)*, opracowanie zbiorowe, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.

ROZWÓJ I REWITALIZACJA MIAST

Rozdział 8

Galerie handlowe w przestrzeni miejskiej na przykładzie Szczecina

Iwona Forys

Wstęp

W historii handlu zarówno miejsce, jak i forma dokonywania zakupów ewoluują. Od klasycznego targu, po wielkopowierzchniowe obiekty kubaturowe, a w miarę postępu technologicznego – również w wirtualnej przestrzeni. Zmieniły się też oczekiwania klientów – już nie tylko zakupy skłaniają konsumentów do odwiedzania obiektów handlowych, a równie ważne są dla nich pozostałe usługi i atrakcje oferowane w galeriach handlowych. Natomiast globalizacja gospodarek, łatwość przemieszczania się ludzi i kapitału stwarzają silną konkurencję na rynku nieruchomości handlowych. Powstają kolejne galerie handlowe, które nietuzinkową ofertą zachęcają konsumentów do dokonywania zakupów w konkretnym obiekcie. Współczesny konsument ma wysokie oczekiwania w stosunku do miejsca oraz formy dokonywania zakupów. Galerie handlowe w centrach miast są dla wielu klientów również substytutem ogólnodostępnej przestrzeni miejskiej, w której realizowane są również inne potrzeby niż tradycyjnie rozumiany handel. Nie można również pomijać potrzeb pokolenia nowoczesnych technologii.

W niniejszym rozdziale podjęto złożoną problematykę funkcjonowania galerii handlowych w tkance miejskiej i roli, jaka im przypadła w oferowaniu różnorodnych usług, dotychczas zarezerwowanych dla przestrzeni publicznej miasta. Celem badania jest wskazanie roli galerii handlowych w kształtowaniu przestrzeni miejskiej, zagrożeń i korzyści płynących z dynamicznie rozwijającego się rynku nieruchomości handlowych. Rozważania teoretyczne, poparte studiami literaturowymi oraz badaniami własnymi, zilustrowano przykładem trzech galerii handlowych w Szczecinie: Galerii Galaxy, Galerii Kaskada oraz Galerii Turzyn. W badaniu wykorzystano opublikowane raporty i dostępne wyniki badań wyspecjalizowanych instytucji.

Analizowany problem jest kontynuacją szerszej dyskusji, jaka miała miejsce w 2006 roku podczas nieudanej próby (ustawa zaskarżona do Trybunału Konstytucyjnego) wdrożenia ustawy ograniczającej powstawanie kolejnych obiektów

handlowych wielkopowierzchniowych¹, z uwagi na ich znaczący wpływ na funkcjonowanie społeczno-gospodarcze miast.

8.1. Problemy definicyjne obiektów handlowych

Obiekt handlowy to stała lub tymczasowa konstrukcja, stanowiąca całość techniczno-użytkową, przeznaczona do sprzedaży detalicznej. Są to zarówno obiekty wolnostojące, jak również znajdujące się w zabudowie ciągłej pierzei ulicznych, a także samodzielne lokale w budynkach [Foryś, 2006, s. 16].

Mnogość określeń i definicji obiektów handlowych wynika z różnorodnych kryteriów klasyfikacji oraz z lokalnych, branżowych definicji. Jedną z pierwszych klasyfikacji centrów handlowych zaproponował Urban Land Institute z USA w 1947 roku [Schwanke, 1994, s. 15], wskazując na wydzieloną w przestrzeni kubaturę, zlokalizowaną, zaplanowaną, wybudowaną oraz zarządzaną przez jednego operatora, w której prowadzony jest handel, a położenie względem miejsc parkingowych i ich dostępność definiują charakter centrum handlowego. Jako główne kryteria klasyfikacji obiektów handlowych najczęściej przyjmuje się [Peiser, Frej, 2004, s. 302]:

- lokalizację obiektu w mieście,
- zasięg oddziaływania centrum handlowego,
- strukturę najemców (*tenant mix*),
- powierzchnię najmu,
- funkcje realizowane w obiektach.

Tradycyjna klasyfikacja obiektów handlowych związana jest z ich powierzchnią oraz z układem pionowym konstrukcji. Przyjmując to kryterium, za galerię handlową uznaje się obiekt wolnostojący, wielokondygnacyjny o powierzchni sprzedaży powyżej 10 tys. m², z funkcjami uzupełniającymi gastronomiczno-rekreacyjnymi. Klasyfikacja centrów handlowych oparta na kryterium wielkości powierzchni może być dodatkowo uzupełniona przez kryterium zasięgu oddziaływania danego obiektu, czyli obszarem obejmującym potencjalnych klientów. Wówczas wyróżnia się obiekty handlowe: w ścisłych centrach i strefach pośrednich aglomeracji, lokalne centra handlowe, regionalne oraz ponadregionalne centra handlowe. Te ostatnie mają powierzchnię handlową przekraczającą 150 tys. m², ponad 200 sklepów i zasięg oddziaływania w promieniu ponad 80 km.

¹ Ustawa z 11 maja 2007 r. o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, Dz. U. Nr 127, poz. 880, obowiązująca od 18 września 2007 r. do 11 lipca 2008 r. Z dniem 11 lipca 2008 r. ustawa utraciła moc zgodnie z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego z dnia 8 lipca 2008 r., Dz. U. Nr 123, poz. 803.

Unifikacji nazewnictwa centów handlowych dokonała International Council of Shopping Centers. Przyjmując jako kryterium podziału funkcję oraz powierzchnię najmu, wyróżniono dwie kategorie centrów handlowych: tradycyjne oraz specjalistyczne (tab. 8.1).

Tablica 8.1. Typy centrów handlowych w Europie

| Kategoria | Typ centrum handlowego | | Powierzchnia najmu |
|-----------------|---|-------------------------------|---------------------------------|
| Tradycyjne | Bardzo duże | | 80 i więcej tys. m ² |
| | Duże | | 40–79,999 tys. m ² |
| | Średnie | | 20–39,999 tys. m ² |
| | Małe | Typowe (Comparison-Based) | 5–19,999 tys. m ² |
| | | Osiedlowe (Convenience-Based) | 5–19,999 tys. m ² |
| Specjalistyczne | Parki handlowe (Retail Park) | Duże | 20 i więcej tys. m ² |
| | | Średnie | 10–19,999 tys. m ² |
| | | Małe | 5–9,999 tys. m ² |
| | Centra wyprzedażowe (Factory Outlet Center) | | 5 i więcej tys. m ² |
| | Centra branżowe (Theme-Oriented Center) | Rozrywkowe | 5 i więcej tys. m ² |
| | | Pozostałe | 5 i więcej tys. m ² |

Źródło: [www.icsc.org].

Zaproponowano również definicję europejskiego centrum handlowego. Jest to nieruchomość handlowa zaprojektowana, wybudowana (rozbudowywana) i zarządzana przez jeden podmiot (operatora), obejmująca sklepy i części wspólne, z powierzchnią najmu minimum 5 tys. m². Centra handlowe są podzielone na dwie kategorie: tradycyjne i specjalistyczne. Tradycyjne centra handlowe mają uniwersalne rozwiązania architektoniczne z typowym układem powierzchni, które mogą być zorganizowane w formule otwartych lub zamkniętych przestrzeni. Obiekty te klasyfikowane są według typu i powierzchni najmu. Nie wyróżnia się wśród nich galerii handlowych.

Podejmując próbę zdefiniowania galerii handlowych, należy zwrócić uwagę na ich specyfikę. Wśród centrów handlowych galerie cechuje różnorodność realizowanych w nich funkcji, układ pionowej konstrukcji (obiekty wielokondygnacyjne, z kondygnacją podziemną), pasáže jedno- lub kilkukondygnacyjne i galerie wykorzystywane jako elementy strefy ruchu pieszego z przezroczystym zadaniem, nawiązujące do pasaży w tradycyjnych ulicznych ciągach handlowych. Charakterystyczne są również wyspy pod przeszkloną kopułą imitujące miejskie place, na których przecinają się szlaki piesze pasaży handlowych. Układ przestrzenny i funkcjonalny galerii handlowych skłania do refleksji nad rolą, jaką pełnią te obiekty w przestrzeni miejskiej, skoro z założenia mają imitować przestrzeń miejską, ciągi i place uliczne.

8.2. Rola galerii handlowej w przestrzeni miejskiej

Omawiane zjawisko można rozpatrywać w kilku aspektach: urbanistycznym, logistycznym, handlowym i socjologicznym. W kontekście urbanistycznym należy zauważyć, że galerie handlowe mogą wnieść pozytywne przemiany w zdegradowanych dzielnicach, chociażby adaptując na swoje potrzeby budynki poprzemysłowe. Wpisują się tym samym w proces rewitalizacji dzielnic miejskich oraz wzbogacają architekturę na danym terenie. Rozbudowany układ logistyczny, wsparcie transportu miejskiego (własny transport, przebudowa okolicznych dróg i węzłów komunikacyjnych wokół galerii handlowej) to kolejne zalety lokalizacji centrum handlowego. Funkcja handlowa galerii, chociaż uzupełniana przez inne jej towarzyszące, stanowi dominujący element charakteryzujący tego typu obiekty. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że galerie handlowe nie są miejscem takich zakupów. Ma to związek z efektywnością inwestycji i tym samym wysokością czynszu najmu gwarantującą zwrot nakładów inwestycyjnych. Poza prestiżowymi lokalizacjami miejskimi w galeriach handlowych czynsze najmu są relatywnie najwyższe. Wpływa to również na aspekt socjologiczny, który należy uwzględnić, analizując rolę galerii handlowych w przestrzeni miejskiej. Galerie handlowe stają się częścią popkultury, wpływają na styl życia rodzin. Są miejscem dostępnym dla każdego, nawet dla tej grupy odwiedzających, która nie dysponuje wysokimi dochodami, dając poczucie luksusu i poprawiając samopoczucie odwiedzających. W aspekt socjologiczny wpisują się również różnorodne działania marketingowe prowadzone przez galerie handlowe. Współczesny konsument to człowiek niemający czasu, zapracowany, który docenia wielofunkcyjność obiektu i nowoczesne rozwiązania technologiczne ułatwiające korzystanie z usług oferowanych w galerii.

Galerie handlowe w centrach miast pełnią specyficzną rolę. Na ich znaczenie dla przestrzeni miejskiej wpływają przede wszystkim funkcje realizowane w tych obiektach oraz ich kubatura (walory architektoniczne) i lokalizacja.

Genezę przemiany galerii handlowych można zaobserwować, śledząc kolejne generacje tych obiektów [Foryś, 2014, s. 75]. Galerie handlowe pierwszej generacji to obiekty, które powstawały w Polsce w latach 90. XX w. Dominującą rolę pełniły w nich hipermarkety spożywcze zajmujące około 70% powierzchni handlowej. W pasażach uzupełniały je sklepy innej branży o małej powierzchni oraz punkty usługowe. Obecnie tego typu obiekty handlowe są zlokalizowane na osiedlach mieszkaniowych i pełnią funkcję miejsca dokonywania codziennych, podstawowych zakupów. Drugą generację galerii handlowych charakteryzuje zmiana struktury najemców. Supermarket spożywczy zajmuje nie więcej niż 40% powierzchni najmu, a pozostałą powierzchnię sieci handlowe z branży obuwniczej, odzieżowej czy sprzętu RTV, AGD, sieci sklepów sportowych, wyposażenia wnętrz. Mniejsze powierzchnie uzupełniane są handlem butikowym i rozbu-

dowanymi usługami. Trzecia generacja centrów handlowych to obiekty, w których dotychczasowe funkcje zostały uzupełnione rozbudowanymi funkcjami rekreacyjnymi i gastronomicznymi. W galeriach handlowych tej generacji znajdują się liczne kawiarnie, restauracje, otwarte powierzchnie gastronomiczne (*food court*) oraz obiekty rekreacyjne typu kino, kręgielnia, fitness club czy place zabaw dla dzieci. W tym celu sezonowo wykorzystuje się również zewnętrzne powierzchnie parkingowe oraz tereny wokół galerii handlowych (letnie ogródki gastronomiczne, boiska sportowe na parkingach, lodowiska itp.). Tym samym galeria handlowa nawiązuje do otoczenia handlowego miasta, wychodzi z własną ofertą na zewnątrz i wtapia się w miejską przestrzeń publiczną. Omawiane w opracowaniu przykłady trzech galerii handlowych w Szczecinie to galerie trzeciej generacji. Centra handlowe czwartej generacji są obiektami wielofunkcyjnymi, w których obok funkcji handlowych, usługowych i rekreacyjnych pojawiają się inne funkcje, na przykład biurowe czy hotelowe. Multifunkcyjne projekty galerii handlowych czwartej generacji obejmują również powierzchnię o funkcji kongresowej czy wystawieniowej. Kolejna faza rozwoju galerii handlowych związana jest z włączaniem innych, dotychczas nierozważanych, funkcji do kompleksu galerii, np. funkcji mieszkaniowej.

Wielkopowierzchniowe i wielofunkcyjne obiekty kubaturowe galerii handlowych nadają nową jakość przestrzeni miejskiej. Jak wspomniano, w zamkniętej przestrzeni galerii koncentrują się różnorodne funkcje, w tym także publiczne. W kolejnych fazach rozwoju galerie kreują nowe przestrzenie. Pod dachy centrów handlowych z ciągów miejskich przenoszą się kolejne podmioty gospodarcze różnych branż, co w efekcie oznacza, że galerie handlowe w centrach miast przejmują funkcje, jakie dotychczas pełniły publiczne przestrzenie miejskie. Są miejscem, w którym spędza się wolny czas, miejscem wypoczynku, rekreacji i spotkań towarzyskich, czyli budowania więzi międzyludzkich. Obiekty te przejmują funkcje kulturotwórcze, są lokalnymi centrami życia towarzyskiego dla całych rodzin. Klienci oczekują imprez towarzyszących codziennej działalności handlowej obiektu. Są to np. pokazy mody promujące polskich projektantów, moda ślubna, ale również bezpłatne badania medyczne, spotkania promocyjne dla seniorów, imprezy charytatywne z udziałem organizacji pozarządowych. Oczekiwania klientów związane są również z powtarzalnością imprez – stałym kalendarzem, ale jednocześnie z nową, ciekawą oprawą planowanych wydarzeń.

Lokalizacja galerii handlowych w centralnych częściach miasta wraz z otoczeniem wykreowanym przez galerię handlową prowadzi do wydzielania w przestrzeni miejskiej specyficznych enklaw. W wielu przypadkach zerwana zostaje ciągłość dotychczasowych funkcji miejskich. Z drugiej strony, dobrze zaprojektowane obiekty są wkomponowane w uliczne ciągi handlowe, a przejście przez galerię stanowi naturalny układ komunikacyjny dla ruchu pieszego. Nietuzinkowe formy przestrzenne, jakimi są galerie handlowe, wpływają w istotny sposób na

kształtowanie się nowoczesnych układów przestrzenno-funkcjonalnych, zmianę tradycyjnego układu miast i terenów podmiejskich. Rosnąca konkurencja skłania właścicieli i inwestorów galerii handlowych do poszukiwania rozwiązań nadających im indywidualny charakter. Projekty nawiązują do lokalizacji, w tym do najbliższego sąsiedztwa. Inspiracją dla projektantów są również lokalne symbole oraz charakter miasta. Również sposób poprzedniego zagospodarowania terenu, na którym powstaje obiekt, rzutuje na proponowane rozwiązania architektoniczne, często również na nazwę galerii.

Galerie handlowe w Polsce stały się nierozłącznym elementem tkanki miejskiej. Stają się symbolem danego miejsca i punktem odniesienia dla innych obiektów w sąsiedztwie.

8.3. Studium przypadku – galerie handlowe w Szczecinie

W Szczecinie, uwzględniając zaproponowaną klasyfikację centrów handlowych pod względem powierzchni i konstrukcji, można wskazać trzy obiekty spełniające wymagania stawiane galeriom handlowym. Należą do nich: Centrum handlowo-rozrywkowe Galaxy, Galeria handlowa Kaskada oraz Galeria handlowa Turzyn. W tablicy 8.2 zamieszczono podstawowe parametry omawianych galerii handlowych.

Tablica 8.2. Charakterystyka wybranych galerii handlowych w Szczecinie

| Galeria Galaxy | Galeria Kaskada | Galeria Turzyn |
|---|--|---------------------------------------|
| Rok budowy (otwarcia galerii) | | |
| 2003 | 2011 | 2001 |
| Powierzchnia użytkowa | | |
| 93 000 m ² | 11 000 m ² | 61 440 m ² |
| Powierzchnia sprzedaży | | |
| 42 000 m ² | 43 000 m ² | 27 800 m ² |
| Liczba punktów handlowych | | |
| 170 | 143 | 81 |
| Liczba miejsc parkingowych | | |
| 1800 | 1000 | 800 |
| Funkcje realizowane w obiekcie (działy handlowe) | | |
| Lokale handlowo-usługowe, gastronomia, Multikino, kręgielnia, plac zabaw dla dzieci | 11 działów handlowo-usługowych, gastronomia (18 lokali), rekreacja (fitness) | Lokale handlowo-usługowe, gastronomia |

Źródło: Opracowanie własne.

Centrum Galaxy powstało w sąsiedztwie nowoczesnej zabudowy biurowej i hotelowej w ścisłym centrum miasta. Zostało otwarte 1 października 2003 roku. Otwarcie obiektu wprowadziło nową funkcję handlową na obszarze dotychczas niewyeksponowanym w tej roli. Obiekt składa się z dwóch brył: głównej trzykondygnacyjnej z parkingiem podziemnym oraz drugiej, którą stanowi pięć-kondygnacyjny parking.

Głównym atutem obiektu jest położenie w ścisłym centrum miasta oraz bogata część rozrywkowa (kino, kręgielnia, rozbudowana część gastronomiczna) obok części handlowo-usługowej. Wykorzystano również część podziemną parkingu na usługi motoryzacyjne (myjnia, punkt wymiany opon itp.). Jest to najpopularniejsze i największe centrum handlowe w Szczecinie. O powodzeniu obiektu zadecydowała jego lokalizacja, dogodny dojazd środkami komunikacji miejskiej nawet z odległych dzielnic miasta (w sąsiedztwie węzeł komunikacyjny), bliskość funkcji wspierających funkcje realizowane w obiekcie (biurowce, hotel, instytucje i urzędy państwowe). Dla powodzenia pierwszego w mieście wielofunkcyjnego i nowoczesnego obiektu niezmiernie ważny był moment wejścia na rynek. Zaletą Galerii Galaxy jest również zaplecze terenu pod dalszą rozbudowę (działka po byłym hotelu Neptun). Obiekt swoją architekturą wpisał się w nowoczesną i powojenną zabudowę tej części miasta, powstał na niezagospodarowanej przez wiele lat działce, przyczyniając się jednocześnie do poprawy ładu urbanistycznego tej części miasta. Przez mieszkańców miasta powierzchnia galerii jest postrzegana jako substytut brakującego w Szczecinie rynku miejskiego. Jest miejscem spotkań wielu pokoleń mieszkańców, czemu sprzyja centralna część parteru w postaci okrągłego placu i otwartej przestrzeni przez wszystkie kondygnacje, z doświetleniem z kulistej kopuły przykrywającej obiekt. Jest to również miejsce, w którym odbywają się liczne imprezy, znajdują się tu kawiarnie i miejsca do odpoczynku. Galeria przez pierwsze osiem lat swojego funkcjonowania nie miała w mieście konkurencji, zwłaszcza w aspekcie funkcji towarzyszących handlowi. Natomiast z uwagi na dużą powierzchnię handlową przyczyniła się do zniknięcia handlu z centralnych ulic miasta, jej powstawanie rozpoczęło dynamiczne i nieodwracalne zmiany w strukturze tradycyjnego handlu w Szczecinie.

Galeria Kaskada została wybudowana w miejscu, które od XIX wieku pełniło funkcję handlowo-rozrywkową. Przed I wojną światową w omawianej lokalizacji powstał wielofunkcyjny budynek z kawiarniami, restauracjami, sklepami oraz urzędami. W okresie międzywojennym w budynku nazwanym „Haus Ponath” stworzono kompleks rozrywkowo-klubowy (sale restauracyjne, klubowe, kino, bilard). Gruntowny remont budynku pozwolił na uruchomienie w nim w 1962 roku znanego klubu nocnego Kaskada (cztery kondygnacje sal restauracyjnych i klubowych). Obiekt funkcjonował do 27 kwietnia 1981 roku, kiedy pożar zniszczył budynek w tak dużym zakresie, że nie nadawał się do odbudowy. Projekt zabudo-

wy terenu galerią handlową podjęła spółka ECE. W efekcie tej decyzji w 2011 roku oddano do użytkowania trzykondygnacyjny budynek, który zarówno bryłą, jak również nazwą nawiązywał do poprzedniej zabudowy.

Galerię cechuje znakomita lokalizacja i narożna ekspozycja przy głównej drodze wjazdowej do centrum Szczecina. Budowa obiektu wraz z nową funkcją dla omawianej lokalizacji ożywiła sąsiednią zabudowę i spowodowała renesans tej części centrum miasta. Jest to obiekt wkomponowany w tkankę miejską i neoklasyczną zabudowę mieszkaniową. Inwestycja pozytywnie wpłynęła również na przebudowę i modernizację sąsiednich ulic oraz zmianę organizacji ruchu. Jest to najmłodsza z trzech omawianych galerii i jej otwarcie miało miejsce w okresie widocznego kryzysu na rynku nieruchomości. Mimo to komercjalizacja obiektu zakończyła się sukcesem. Pojawiły się marki, które dotychczas nie miały swoich sklepów w Szczecinie. Inwestycja miała również swój oddźwięk społeczny, ponieważ zabudowany został pusty kwartał po byłej Kaskadzie, który kojarzył się mieszkańcom miasta z tragedią i ofiarami pożaru z 1981 roku, sprzyjała temu również nowa funkcja.

Galerią handlową, której lokalizacja historyczna nawiązuje do funkcji handlowej, jest Galeria Turzyn. Pierwsze zapiski mówiące o targowisku na tym terenie sięgają XVIII wieku, a sąsiedztwo dworca kolejowego Turzyn przez kolejne wieki wspierało funkcję targową na tym terenie. Również po wojnie utrzymano w tej lokalizacji tradycje kupieckie i do 2009 roku funkcjonowało tu jedno z dwóch największych targowisk w mieście. Likwidacja targowiska skłoniła kupców do realizacji w sąsiedztwie omawianego obiektu kolejnej zabudowy handlowej (Nowy Turzyn). Natomiast omawiana Galeria handlowa Turzyn powstała na terenie byłych zakładów Meratronik. Budowa czterokondygnacyjnej galerii handlowej zakończyła się 27 listopada 2001 roku.

Galerię cechuje szeroki zakres usług i duża liczba sklepów, w tym lokale gastronomiczne. Mankamentem jest brak oferty rozrywkowej. W układzie przestrzennym miasta bryła galerii nie wpisuje się w okoliczną zabudowę, a jej powstanie nie przyczyniło się w znacznym stopniu do poprawy jakości życia w jej otoczeniu. Lokalna społeczność oraz kupcy dążyli do utrzymania w omawianym miejscu tradycyjnego targowiska. Tak jak w poprzednich lokalizacjach powstanie galerii wiązało się z przebudową układu drogowego, korzystną dla mieszkańców miasta. Obiekt nie jest jednak postrzegany jako miejsce, w którym spędza się czas wolny, są to celowe i zaplanowane wizyty zakupowe i usługowe. Z uwagi na dogodny wyjazd w kierunku drogi S3 i przejścia granicznego galerię odwiedzają Niemcy i Skandynawowie.

Z trzech analizowanych galerii największym powodzeniem wśród młodych ludzi cieszy się Galeria Galaxy. Badanie przeprowadzone w ramach pracy dypl-

mowej wśród grupy studentów pierwszego roku Uniwersytetu Szczecińskiego² wskazało, że 42% ankietowanych bywa w galerii handlowej co najmniej raz w tygodniu, a 66% potwierdziło, że do wizyt skłania ich przede wszystkim oferta handlowa, a 14% oferta rozrywkowa galerii. W odniesieniu do dokonywanych zakupów 81% ankietowanych korzysta z hipermarketu spożywczego, 22% zawsze korzysta z usług gastronomicznych w trakcie takiej wizyty, natomiast sporadycznie 72% respondentów. Ponad 60% respondentów powiązało częstość odwiedzin w galerii z multikinem.

Każda z omówionych galerii handlowych powstawała w innych, historycznie uwarunkowanych lokalizacjach. Okazało się, że utrwalona latami funkcja handlowa nie jest wystarczająca do odniesienia sukcesu galerii handlowej. Tak specyficzny obiekt, ale dobrze zaplanowany i wkomponowany w tkankę miejską, ma szansę na wykreowanie nowej funkcji, mając również ogromny wpływ na kształtowanie swojego otoczenia.

Zakończenie

Galerie handlowe najnowszej generacji nadają charakter śródmiejskim przestrzeniom publicznym, kształtują centrum miast, kreują styl życia mieszkańców. Wokół nich koncentrują się liczne funkcje miejskie, zmianie ulega dotychczasowa zabudowa i rola, jaką pełniły centralne obszary miasta zajęte obecnie przez galerie. Zanika tradycyjny uliczny handel, który przenosi się do galerii handlowych. Lokalizacja omawianych obiektów może również sprzyjać rozwojowi i ożywieniu zdegradowanych dotychczas dzielnic miasta.

Galerie handlowe szybko odpowiadają na zmieniające się oczekiwania konsumentów. Ich pozycję na rynku wzmacniają działania marketingowe, które kształtują poglądy i preferencje nabywców. Tak dużej siły oddziaływania na wybory konsumentów nie ma drobny, tradycyjny handel. Nie można jednak pominąć zagrożenia, jakie dla galerii handlowych niosą zakupy internetowe. Zwolennicy dynamicznie rozwijających się sklepów internetowych wskazują na porównywalność ofert, szybkość dostaw, dostępność szerokiego asortymentu towarów, niższe ceny oraz atrakcyjną formę prezentacji towarów, tzw. wirtualny *show-room*. Wspomniane tendencje przyczynią się do poszukiwania kolejnych funkcji miejskich, które będzie można realizować na setkach tysięcy powierzchni użytkowej galerii handlowych. Równolegle, tradycyjne ulice handlowe w Polsce będą zagos-

² Badanie przeprowadzone na próbie 124 respondentów w ramach pracy dyplomowej K. Marchockiej *Analiza powierzchni komercyjnych na przykładzie szczecińskich galerii handlowych* pod kierunkiem I. Forys [Marchocka, 2013].

podarowywane przez handel butikowy, sklepy specjalistyczne, gastronomię i usługi, na co wskazują doświadczenia zagranicznych rynków nieruchomości.

Bibliografia

1. Foryś I. (2006), *Rynek nieruchomości komercyjnych*, w: *Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi*, Foryś I. (red.), Poltext, Warszawa.
2. Foryś I. (2014), *Cztery generacje centrów handlowych*, w: *Zarządzanie nieruchomościami handlowymi*, Foryś I. (red.), Poltext, Warszawa.
3. <http://www.icsc.org/research/references/c-shopping-center-definitions>, dostęp dnia 15.04.2014.
4. Marchocka K. (2013), *Analiza powierzchni komercyjnych na przykładzie szczecińskich galerii handlowych*, maszynopis, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
5. Peiser R.B., Frej A.B. (2004), *Professional Real Estate Development*, The Urban Land Institute, Washington D.C.
6. Schwanke D. (1994), *Remaking the Shopping Center*, Urban Land Institute, Washington D.C.
7. Ustawa z 11 maja 2007 roku o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, Dz. U. z 2007 r. Nr 127, poz. 880.

Rozdział 9

Fundusze europejskie w zasilaniu finansowym rewitalizacji miast w Polsce

Ryszard Żróbek, Małgorzata Prusik

Wstęp

Zjawisko degradacji, obok aspektów przestrzennych, urbanistycznych i architektonicznych, potocznie uznawanych za pogorszony stan fizyczny zabudowy tkanki miejskiej, dotyczy również złej sytuacji wymiaru gospodarczego, społecznego i środowiskowego [Sztando, 2010]. Obszary miejskie – zabytkowe centra, problemowe osiedla mieszkaniowe czy tereny powojkowe i przemysłowe, które ulegają degradacji – bez względu na jej przyczynę należy poddawać procesowi sukcesywnej rewitalizacji. Celem rewitalizacji jest więc odnowa zaniedbanej i zdegradowanej tkanki miejskiej. Z uwagi na wielowymiarowość tego procesu wymaga ona dużych nakładów finansowych, których zwykle brakuje w budżecie gmin w Polsce. Z tej przyczyny władze lokalne realizują projekty przy udziale środków z różnych źródeł. Niezbędne jest zatem poszukiwanie alternatywnych bądź dodatkowych źródeł finansowania tych inwestycji, w tym także angażowanie inwestorów prywatnych [Gralak, 2010]. Władze lokalne powinny posiadać umiejętność zainteresowania sektora prywatnego wspólnym finansowaniem projektów i osiągnięciem korzyści z tego tytułu [Skalski, 2006]. Dobrze sporządzony przez władze lokalne program rewitalizacji może być podstawą do zainteresowania współpracą sektora prywatnego, a także umożliwić zdobycie funduszy unijnych czy kredytów bankowych. Rola gminy powinna ograniczać się do zainicjowania procesu rewitalizacji, a nie przejmowania funkcji głównego inwestora biorącego na siebie ciężar pokrywania większości kosztów realizacji inwestycji [Kopeć, 2011].

W 2000 roku, z chwilą przyjęcia Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego na lata 2001–2006, rewitalizacja w Polsce zaczęła być postrzegana jako przedmiot strategicznego planowania na poziomie krajowym. Lata 2001–2004 to okres, w którym Polska obowiązana była dostosować politykę regionalną do wytycznych obowiązujących w Unii Europejskiej. Wprowadzono kontrakty wojewódzkie – instrumenty wsparcia inwestycyjnych działań regionalnych z poziomu kraju przy udziale środków przedakcesyjnych [Jadach-Sepiolo, 2010]. Mimo wsparcia ze strony Unii Europejskiej do roku 2004 proces odnowy miast w Polsce nie przy-

niósł oczekiwanych efektów. Powodem takiego stanu rzeczy było złe zwymiarowanie i zdiagnozowanie potrzeb i problemów ośrodków miejskich, a działania w zakresie procesu rewitalizacji były nieprzemyślane i chaotyczne [Skalski, 2010]. W latach 2004–2006 potrzeby rewitalizacyjne zaspokajane były dzięki funduszom unijnym w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego [Jadach-Sepiolo, 2010]. W kolejnym okresie rewitalizacja, będąca składową polityki regionalnej, przebiegała w oparciu o Strategię Rozwoju Kraju na lata 2007–2015. Szersze ujęcie procesu rewitalizacji w tym okresie przedstawia dokument Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007–2013, będący planem wykonawczym Strategii Rozwoju Kraju [Skalski, 2010]. Obecnie władze lokalne kształtują politykę odnowy miast głównie na podstawie Lokalnych Programów Rewitalizacji. Dokument stanowi istotne informacje dotyczące obszarów kryzysowych oraz przedstawia działania związane z wdrażaniem określonych projektów. Jego sporządzenie jest niezbędne do uzyskania funduszy unijnych na realizację procesu rewitalizacji [Świerczewska-Pietras, 2010].

W niniejszym rozdziale dokonano analizy funduszy europejskich zasilających proces rewitalizacji miast w Polsce w trzech okresach, obejmujących lata 2004–2020. Metodą badawczą, jaką zastosowano w pracy, jest analiza dokumentów dotyczących funduszy europejskich, w ramach których finansowany jest proces rewitalizacji miast w Polsce. Weryfikacji poddano przede wszystkim Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego na lata 2004–2006 oraz 16 Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2007–2013 oraz Projekty Regionalnych Programów na lata 2014–2020. W szczególności rozpatrywana jest wysokość środków unijnych przeznaczonych na ten cel oraz liczba podpisanych umów o dofinansowanie z Unii Europejskiej z podziałem na lata 2004–2006 oraz 2007–2013. Przedstawiono również prognozę środków przewidzianych na dotacje w latach 2014–2020.

9.1. Analiza okresu 2004–2006

Inwestycje z zakresu rewitalizacji w latach 2004–2006 realizowano w ramach działania 3.3. Zdegradowane obszary miejskie, przemysłowe i powojenne Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR). W tablicy 9.1 przedstawiono zestawienie orientacyjnych środków na realizację tego działania dla poszczególnych województw oraz liczbę zrealizowanych projektów.

W pierwszym okresie dotowania na przedsięwzięcia związane z rewitalizacją zdegradowanych struktur miejskich przeznaczono ponad 96 mln euro. Najwięcej środków unijnych przekazało na ten cel województwo śląskie i warmińsko-ma-

zurskie – ponad 13 mln euro, w czołówce znalazło się również województwo dolnośląskie, prawie 9,5 mln euro. Najniższe dofinansowanie otrzymały województwa: lubuskie, opolskie oraz podlaskie, nie osiągając nawet 3 mln euro. W ramach działania 3.3 ZPORR łącznie zrealizowano 222 projekty.

Tablica 9.1. Orientacyjny podział funduszy strukturalnych dla województw w ramach działania 3.3. Zdegradowane obszary miejskie, przemysłowe i powojenne Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego 2004–2006, z uwzględnieniem liczby projektów

| Województwo | Wkład unijny [euro] | Liczba projektów |
|---------------------|---------------------|------------------|
| | działanie 3.3 | |
| dolnośląskie | 9 496 578 | 24 |
| kujawsko-pomorskie | 4 061 200 | 8 |
| lubelskie | 5 000 000 | 16 |
| lubuskie | 2 975 800 | 6 |
| łódzkie | 5 498 500 | 9 |
| małopolskie | 4 748 000 | 11 |
| mazowieckie | 6 847 764 | 40 |
| opolskie | 2 770 000 | 18 |
| podkarpackie | 6 929 004 | 18 |
| podlaskie | 2 182 400 | 4 |
| pomorskie | 5 754 259 | 2 |
| śląskie | 13 977 514 | 23 |
| świętokrzyskie | 4 800 000 | 1 |
| warmińsko-mazurskie | 13 261 111 | 20 |
| wielkopolskie | 3 115 225 | 6 |
| zachodniopomorskie | 5 047 421 | 16 |
| Razem | 96 464 776 | 222 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2007b; 2010].

9.2. Analiza okresu 2007–2013

Środki unijne w analizowanym okresie rozdysponowano między poszczególne Regionalne Programy Operacyjne przy zastosowaniu algorytmu zbudowanego w oparciu o następujące kryteria: ludnościowe, poziomu bezrobocia oraz poziomu zamożności w danym województwie [Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007a]. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, dokument obejmujący lata 2007–2013, zawiera orientacyjny podział środków między programy operacyjne. Inwestycje z zakresu rewitalizacji realizowane były przede wszystkim za pośrednictwem 16 Regionalnych Programów Operacyjnych, sporządzonych dla każdego województwa w Pol-

sce. Wysokość wsparcia z Unii Europejskiej przeznaczonego na realizację działań związanych z rewitalizacją w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych przedstawiono w tabelicy 9.2.

Tablica 9.2. Orientacyjny podział funduszy strukturalnych dla województw w ramach osi priorytetowych dotyczących rewitalizacji miast Regionalnych Programów Operacyjnych 2007–2013, z uwzględnieniem liczby projektów

| Regionalny Program Operacyjny województwa | Wkład wspólnotowy [euro] | Liczba projektów |
|---|--------------------------|------------------|
| dolnośląskiego | 107 160 013 | 402 |
| kujawsko-pomorskiego | 85 590 344 | 157 |
| lubelskiego | 73 351 273 | 55 |
| lubuskiego | 73 543 153 | 84 |
| łódzkiego | 100 638 091 | 35 |
| małopolskiego | 115 872 669 | 114 |
| mazowieckiego | 89 743 340 | 120 |
| opolskiego | 34 171 585 | 42 |
| podkarpackiego | 49 206 547 | 127 |
| podlaskiego | – | – |
| pomorskiego | 106 207 892 | 24 |
| śląskiego | 312 802 445 | 104 |
| świętokrzyskiego | 74 522 654 | 65 |
| warmińsko-mazurskiego | 82 923 363 | 137 |
| wielkopolskiego | 54 060 000 | 9 |
| zachodniopomorskiego | 116 780 745 | 83 |
| Razem | 1 476 574 114 | 1 558 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie uszczegółowień Regionalnych Programów Operacyjnych oraz danych dotyczących liczby podpisanych umów o dofinansowanie.

Do analizy liczby projektów zastosowano sprawozdania i raporty wdrażania RPO. Nie wszystkie dane udostępnione przez województwa są aktualne (kwiecień 2013), rozciągłość czasowa dokumentów zastosowanych do analizy to lata 2011–2013. Z dostępnych informacji wynika, iż w ramach osi priorytetowych dotyczących procesu rewitalizacji podpisano w 16 województwach 1558 umów o dofinansowanie projektów. Najwięcej – 402 – w województwie dolnośląskim, powyżej 100 w województwach: kujawsko-pomorskim, małopolskim, mazowieckim, podkarpackim, śląskim i warmińsko-mazurskim. Najmniej zaś, zaledwie 9 umów, podpisano w województwie wielkopolskim. Niewielka liczba projektów realizowana jest także w województwie łódzkim i pomorskim, kolejno 35 i 24.

Przewidywany udział dofinansowania z Unii Europejskiej w latach 2007–2013 na inwestycje z zakresu rewitalizacji wynosił 1 476 574 114 euro. Największy kapitał wsparcia z funduszy strukturalnych przewidziano dla województwa śląskie-

go, prawie 313 mln euro, kwota ta znacząco odbiega od pozostałych. Powyżej 100 mln euro przeznaczono dla województw: dolnośląskiego, łódzkiego, małopolskiego, pomorskiego i zachodniopomorskiego. Najmniejsze wsparcie unijne przewidywano dla województwa opolskiego – nieco ponad 34 mln euro.

9.3. Analiza okresu 2014–2020

Zgodnie z polityką spójności w latach 2014–2020 Polska otrzyma 82,5 mld euro dofinansowania z budżetu Unii Europejskiej. Jak wynika z tablicy 9.3, orientacyjna suma dotacji na osie priorytetowe Programów Regionalnych związanych z rewitalizacją wynosi prawie 3 mld euro. Województwo łódzkie przewidziało na ten cel największą sumę, ponad 400 mln euro. W następnej kolejności śląskie, prawie 300 mln. Ponad 200 mln szacuje się w województwach: kujawsko-pomorskim, lubuskim, podkarpackim i wielkopolskim. Najmniejszą część swojego budżetu na realizację inwestycji z zakresu rewitalizacji określono w województwie lubelskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim.

Tablica 9.3. Orientacyjny podział funduszy strukturalnych dla województw w ramach osi priorytetowych dotyczących rewitalizacji miast Regionalnych Programów Operacyjnych 2014–2020

| Regionalny Program Operacyjny województwa | Wkład wspólnotowy [euro] |
|---|--------------------------|
| dolnośląskiego | 157 526 832 |
| kujawsko-pomorskiego | 256 441 426 |
| lubelskiego | 84 937 892 |
| lubuskiego | 227 424 000 |
| łódzkiego | 427 240 592 |
| małopolskiego | 170 000 000 |
| mazowieckiego | 172 375 061 |
| opolskiego | 100 500 000 |
| podkarpackiego | 215 096 500 |
| podlaskiego | 151 400 000 |
| pomorskiego | 143 868 000 |
| śląskiego | 293 437 140 |
| świętokrzyskiego | 98 574 181 |
| warmińsko-mazurskiego | 64 848 510 |
| wielkopolskiego | 261 600 000 |
| zachodniopomorskiego | 145 000 000 |
| Razem | 2 970 270 134 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie projektów Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2014–2020.

9.4. Analiza porównawcza

Biorąc pod uwagę dane zawarte w tablicach 9.1–9.3, dokonano podsumowania wysokości środków unijnych kierowanych przez województwa na działania związane z rewitalizacją w trzech okresach dotowania, obejmujących lata 2004–2020 (tab. 9.4). We wskazanym okresie na przedsięwzięcia dotyczące rewitalizacji przewiduje się łącznie ponad 4,5 mld euro. Na przestrzeni lat największą pulę środków pochodzących z budżetu unijnego przekazało i przez najbliższe lata będzie przekazywać województwo śląskie oraz łódzkie. Najmniej zaś, poniżej 200 mln euro w skali 17 lat, województwa lubelskie, opolskie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie.

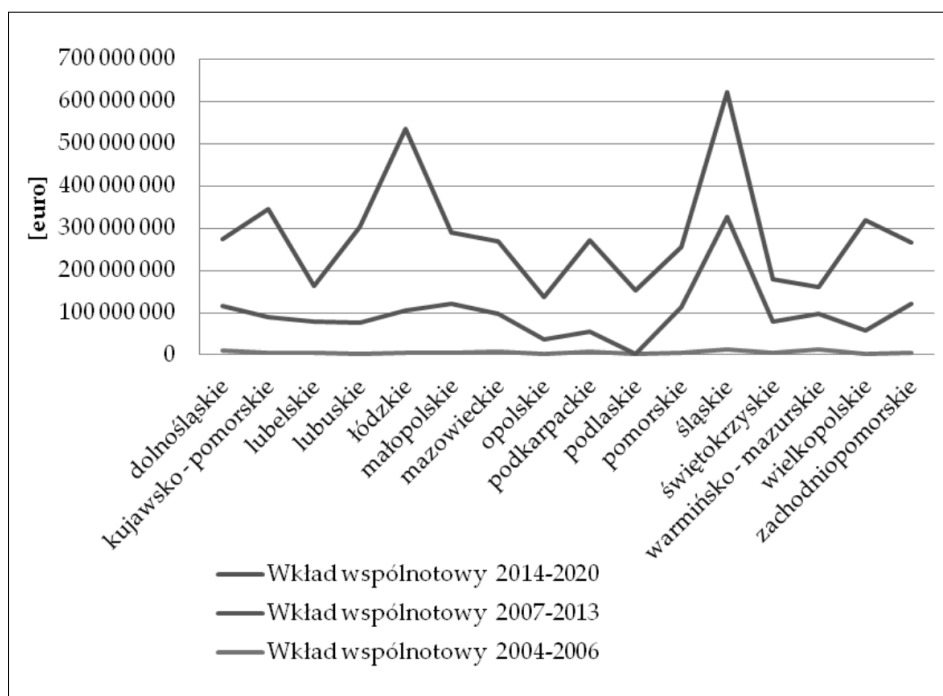
Tablica 9.4. Orientacyjny podział funduszy strukturalnych dla województw w ramach osi priorytetowych dotyczących rewitalizacji miast w latach 2004–2020 [euro]

| Województwo | Wkład wspólnotowy [euro] |
|---------------------|--------------------------|
| dolnośląskie | 274 183 423 |
| kujawsko-pomorskie | 346 092 970 |
| lubelskie | 163 289 165 |
| lubuskie | 303 942 953 |
| łódzkie | 533 377 183 |
| małopolskie | 290 620 669 |
| mazowieckie | 268 966 165 |
| opolskie | 137 441 585 |
| podkarpackie | 271 232 051 |
| podlaskie | 153 582 400 |
| pomorskie | 255 830 151 |
| śląskie | 620 217 099 |
| świętokrzyskie | 177 896 835 |
| warmińsko-mazurskie | 161 032 984 |
| wielkopolskie | 318 775 225 |
| zachodniopomorskie | 266 828 166 |
| Razem | 4 543 309 024 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tablic 9.1–9.3.

Porównując trzy okresy napływu wsparcia finansowego kierowanego do Polski z Unii Europejskiej, zauważyć można pewną prawidłowość. Środki unijne zasilające inwestycje z zakresu rewitalizacji wzrastają z każdym okresem. Analizując rysunek 1, łatwo zauważyć, że w latach 2004–2006 przeznaczono na ten cel najmniej środków w porównaniu do kolejnych. Taki stan rzeczy związany jest przede wszystkim z dość szczególnym okresem dla Polski, która w roku 2004 przystąpiła do Unii Europejskiej. Pierwszy okres dotowania posłużył zatem jako

czas niezbędny do zaznajomienia się z procesem pozyskiwania i wykorzystywania otrzymanego wsparcia. W latach 2007–2013 widoczny jest znaczący wzrost w stosunku do pierwszego okresu. Szczególnie wyróżnia się w tym czasie województwo śląskie, które uznało rewitalizację jako problem wymagający dużych nakładów pieniężnych. W świadomości decydentów rewitalizację z biegiem lat zaczęto postrzegać jako proces wielowymiarowy, którego celem jest osiąganie korzyści na wielu płaszczyznach. Być może z tego właśnie względu w okresie 2014–2020 województwa zwiększyły orientacyjną sumę środków unijnych przeznaczonych na odnowę zdegradowanych przestrzeni w porównaniu do poprzednich lat.



Rysunek 9.1. Porównanie wysokości funduszy unijnych zasilających rewitalizację w Polsce w trzech okresach dotowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tablic 9.1–9.3.

Zakończenie

Polska jako jeden z krajów członkowskich Unii Europejskiej otrzymała i wciąż otrzymuje wsparcie w ramach funduszy strukturalnych. Pozwala to na niwelowanie dysproporcji w rozwoju regionalnym polskich województw z regionami pozo-

stałych państw członkowskich. Wsparcie UE stało się silnym katalizatorem prowadzącym do realizacji inwestycji z zakresu rewitalizacji.

Bazując na analizowanych dokumentach, z pełną odpowiedzialnością można stwierdzić, że fundusze unijne to główna część budżetu przeznaczanego na inwestycje z zakresu rewitalizacji. W latach 2004–2006 w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, na realizację działania 3.3. Zdegradowane obszary miejskie, przemysłowe i powojenne w ramach osi priorytetowej 3. Rozwój lokalny przeznaczono 70% środków unijnych (w wysokości ponad 96 mln euro), 23% środków krajowych i lokalnych o charakterze publicznym i 7% środków prywatnych. Kwota, jaką województwa przeznaczyły na ten cel w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych w drugim okresie obejmującym lata 2007–2013, osiągnęła poziom prawie 1,5 mld euro.

Wraz ze wzrostem środków unijnych kształtuje się wyraźny wzrost liczby podpisanych umów o dofinansowanie na realizację projektów z zakresu procesu rewitalizacji. Dzięki uzyskanemu wsparciu z Unii Europejskiej liczba projektów w latach 2007–2013 w stosunku do lat 2004–2006 wzrosła o 1336. W pierwszym okresie dotowania zrealizowano ich 222, natomiast w kolejnych latach przewidziano realizację 1558 inwestycji w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych.

Dzięki funduszom unijnym rośnie świadomość potrzeby odnowy miast w Polsce, świadczy o tym zwiększający się na przestrzeni lat budżet kierowany przez województwa na zaspokojenie potrzeb związanych z programem naprawczym dla obszarów objętych kryzysem. Realizacja 1780 projektów dotyczących rewitalizacji w latach 2004–2013 oraz kwota osiągająca ponad 1,5 mld euro dofinansowania z Unii Europejskiej wskazuje na to, że rewitalizacja staje się jednym z głównych celów polityki rozwoju regionalnego kraju. Rosnąca świadomość potrzeby rewitalizacji miast przejawia się przede wszystkim wzrostem przeznaczonych na ten cel środków unijnych, których wysokość w okresie 2014–2020 określono na prawie dwukrotnie większym poziomie w stosunku do poprzedniego okresu.

Władze lokalne, posiadając wiedzę i doświadczenie w rozporządzaniu dotacjami, powinny racjonalnie i efektywnie dysponować otrzymanym wsparciem. Ponadto dla osiągnięcia większych efektów władze samorządowe winny sukcesywnie pracować nad poprawą współpracy z sektorem prywatnym, co w rezultacie przyniosłoby większe korzyści. Niewątpliwie na sukces kompleksowej rewitalizacji miast w kolejnym okresie dotowania wpływ ma zdobyta wiedza oparta na dobrych praktykach innych krajów w tym zakresie, a jej pogłębianie może przyczynić się do osiągnięcia jeszcze większych efektów w Polsce.

Bibliografia

1. Gralak K. (2010), *Instrumenty finansowania lokalnych projektów rewitalizacyjnych*, *Polityki Europejskie*, „Finanse i Marketing” nr 4 (53), Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie.
2. Jadach-Sepioła A. (2010), *Rewitalizacja miast w dokumentach strategicznych w Polsce. Odniesienie do projektu Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2010–2020: Regiony, miasta, obszary wiejskie*, w: *O budowie metod rewitalizacji w Polsce – aspekty wybrane*, Skalski K. (red.), Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych UJ, Kraków.
3. Kopeć M. (2011), *Finansowanie projektów rewitalizacji*, C.H. Beck, Warszawa.
4. Ministerstwo Gospodarki i Pracy (2004), *Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004–2006*.
5. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2007a), *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*.
6. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2007b), *Uzupełnienie Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego 2004–2006*.
7. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2010), *Raport końcowy z postępu wdrażania Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego*.
8. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2013), *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Szczegółowy Opis Priorytetów*.
9. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2014), *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko*.
10. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Budownictwa (2000), *Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2001–2006*.
11. Skalski K. (2006), *Programy rewitalizacji w Polsce Bilans, zarządzanie, perspektywy 2007–2013*, www.malopolskie.pl/Pliki/2006/Programy_rewitalizacja_Polska.pdf, dostęp dnia 3.01.2014.
12. Skalski K. (2010), *O budowie metod rewitalizacji w Polsce – aspekty wybrane*, Wydawnictwo Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, Kraków.
13. Sztando A. (2010), *Gospodarcza płaszczyzna programów rewitalizacji obszarów miejskich*, w: *Studia miejskie. Koncepcje i instrumenty zarządzania procesami rozwoju i rewitalizacji miast*, Słodczyk J., Szafranek E. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
14. Świerczewska-Pietras K. (2010), *Instrumenty wspierające działania rewitalizacyjne i ich wpływ na aktywizację zdegradowanych układów przestrzennych na przykładzie Wrocławia, Łodzi i Krakowa*, w: *Procesy transformacji przemysłu i usług w regionalnych i krajowych układach przestrzennych*, Rachwał T., Zioło Z. (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa–Kraków.
15. Zarząd Województwa Dolnośląskiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007–2013*.
16. Zarząd Województwa Dolnośląskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014–2020*.
17. Zarząd Województwa Kujawsko-Pomorskiego (2011), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007–2013*.
18. Zarząd Województwa Kujawsko-Pomorskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego 2014–2020*.

19. Zarząd Województwa Lubelskiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Lubelskiego na lata 2007–2013*.
20. Zarząd Województwa Lubelskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego 2014–2020*.
21. Zarząd Województwa Lubuskiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Lubuskiego na lata 2007–2013*.
22. Zarząd Województwa Lubuskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego – Lubuskie 2020*.
23. Zarząd Województwa Łódzkiego (2012), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Łódzkiego na lata 2007–2013*.
24. Zarząd Województwa Łódzkiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego 2014–2020*.
25. Zarząd Województwa Małopolskiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Małopolskiego na lata 2007–2013*.
26. Zarząd Województwa Małopolskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego 2014–2020*.
27. Zarząd Województwa Mazowieckiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Mazowieckiego na lata 2007–2013*.
28. Zarząd Województwa Mazowieckiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014–2020*.
29. Zarząd Województwa Opolskiego (2008), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Opolskiego na lata 2007–2013*.
30. Zarząd Województwa Opolskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Opolskiego 2014–2020*.
31. Zarząd Województwa Podkarpackiego (2012), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego na lata 2007–2013*.
32. Zarząd Województwa Podkarpackiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego 2014–2020*.
33. Zarząd Województwa Podlaskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego 2014–2020*.
34. Zarząd Województwa Pomorskiego (2011), *Uszczegółowienie Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007–2013*.
35. Zarząd Województwa Pomorskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego 2014–2020*.
36. Zarząd Województwa Śląskiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Śląskiego na lata 2007–2013*.
37. Zarząd Województwa Śląskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego 2014–2020*.
38. Zarząd Województwa Świętokrzyskiego (2010), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Świętokrzyskiego na lata 2007–2013*.
39. Zarząd Województwa Świętokrzyskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego 2014–2020*.
40. Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego (2007), *Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007–2013*.

41. Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego (2013), *Szczegółowy opis osi priorytetowej „Rozwój, restrukturyzacja i rewitalizacja miast”*.
 42. Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego (2014), *Projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Warmińsko-Mazurskiego 2014–2020*.
 43. Zarząd Województwa Wielkopolskiego (2012), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Wielkopolskiego na lata 2007–2013*.
 44. Zarząd Województwa Wielkopolskiego (2014), *Projekt Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2014–2020*.
 45. Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego (2013), *Szczegółowy Opis Priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007–2013*.
 46. Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego (2014), *Projekt Pomorze Zachodnie. Perspektywa 2020*.
- Dane dotyczące liczby podpisanych umów o dofinansowanie:
47. www.dpr.pomorskie.eu/res/dpr/dokumenty/Komitet_monitorujacy/uchwaly_38_42/uchwa_a_40_xxi_12.zip, dostęp dnia 15.01.2014.
 48. www.fundusze.malopolska.pl/mrpo/Documents/dokumenty-programowe/zestawienie-podpisanych-umow/2013/zestawienie-podpisanych-umow-31032013.pdf, dostęp dnia 15.01.2014.
 49. www.rpo.warmia.mazury.pl/index.php?page=dzial&dzial_id=147, dostęp dnia 15.01.2014.
 50. www.lpro.lubuskie.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=48, dostęp dnia 15.01.2014.
 51. www.lodzkie.pl/wps/wcm/connect/2da502004f1fd4fa98e3dc84b9f41bff/Stan_realizacji_RPO_WL_01042013.pdf?MOD=AJPERES, dostęp dnia 15.01.2014.
 52. www.mojregion.eu/tl_files/mojregion/dokumenty-rpo/Realizacja%20RPO/Stan%20realizacji/2013_01_02%20zestawienie%20umow.pdf, dostęp dnia 15.01.2014.
 53. www.npf.rpo.lubelskie.pl/widget/file/get/1364371169495772.pdf/Za%25C5%2582%25C4%2585cznik%2Bnr%2B1%2Bdo%2Bsprawozdania%2B-%2Btabela%2B1/, dostęp dnia 15.01.2014.
 54. www.rpo.dolnyślask.pl/index.php?id=1461, dostęp dnia 15.01.2014.
 55. www.rpo.mazovia.pl/sites/default/files/files/article/files/sprawozdanie_roczne_z_rpo_wm_za_2010_06_09_po_km.doc, dostęp dnia 15.01.2014.
 56. www.rpo.podkarpackie.pl/pliki/file/KM_posiedzenia_2013/xix_posiedzenie/prezentacje/1_stan_realiz_rpo_wp.pdf, dostęp dnia 15.01.2014.
 57. www.rpo.slaskie.pl/umowy2excel.php, dostęp dnia 15.01.2014.
 58. www.rpo-swietokrzyskie.pl/userfiles/Komitet%20Monitorujacy/Zalacznik_IIb_II_polr_ocze_2012_Tabela_1_XIX.pdf, dostęp dnia 15.01.2014.
 59. www.umwo.opole.pl/docs/_x05.04.13_xumowy_powiaty.pdf, dostęp dnia 15.01.2014.
 60. www.wrpo.wielkopolskie.pl/attachments/article/486/Sprawozdanie_okresowe_z_realizacji_WRPO_za_II_polroczne_2012_r.pdf, dostęp dnia 15.01.2014.
 61. www.wzp.pl/download/index/biblioteka/11442, dostęp dnia 15.01.2014.

INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW
W POLSCE I ZA GRANICĄ

Rozdział 10

Uwarunkowania realizacji inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw

Halina Henzel, Tomasz Ramian

Wstęp

We współczesnej gospodarce nieruchomości stanowią jeden z istotnych składników aktywów przedsiębiorstwa, przy czym ich znaczenie dla prowadzonej działalności jest różne w poszczególnych branżach. W opracowaniu przedstawione zostaną podstawowe uwarunkowania procesów inwestycyjnych, w tym cele i motywacje inwestorów, porównawczo dla dwóch grup podmiotów, tj. deweloperów i przedsiębiorstw spoza sektora nieruchomości (produkcyjnych, usługowych i handlowych). Problematyka inwestowania w nieruchomości będzie rozpatrywana w sposób kompleksowy, z uwzględnieniem aspektów strategicznych i pozafinansowych. Przeanalizowana zostanie rola i funkcje, jakie pełnią nieruchomości w wybranych grupach przedsiębiorstw.

Głównym celem opracowania jest zidentyfikowanie i charakterystyka różnic występujących pomiędzy deweloperami a przedsiębiorstwami niedeweloperskimi w zakresie:

- znaczenia (roli) nieruchomości dla działalności przedsiębiorstwa,
- celów bezpośrednich inwestycji w nieruchomości,
- przebiegu procesu inwestycyjnego,
- ryzyka działalności inwestycyjnej.

Opracowanie jest efektem badań literaturowych przeprowadzonych w ramach I etapu realizacji 3-letniego projektu badań statutowych pt. „Inwestycje przedsiębiorstw na rynku nieruchomości”¹.

10.1. Nieruchomości przedsiębiorstw

Problematyka inwestowania w nieruchomości przez przedsiębiorstwa powinna być rozpatrywana w sposób kompleksowy, tzn. inwestycje (inwestowanie) jest

¹ Badania statutowe pt. „Inwestycje przedsiębiorstw na rynku nieruchomości” realizowane są w latach 2013–2015 w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach (kierownik: dr Tomasz Ramian).

traktowane nie jako ocena opłacalności poszczególnych przedsięwzięć inwestycyjnych, ale jako dokonywanie wyborów w ramach funkcjonującego podmiotu z uwzględnieniem aspektów pozafinansowych. Takie podejście wprowadza do rozważań określony kontekst strategiczny, tzn. na podejmowane decyzje inwestycyjne wpływają nie tylko finansowe kryteria oceny opłacalności, ale także aspekty strategiczne.

Wykorzystujemy definicję terminu nieruchomości przedsiębiorstwa występującą w literaturze anglojęzycznej (*Corporate Real Estate* – CRE). Współcześnie kategoria ta jest szerzej pojmowana i obejmuje całość kontrolowanych nieruchomości, bez względu na tytuł prawny oraz sposób ich ekonomicznego wykorzystania, włączając nieruchomości inwestycyjne. Niezależnie czy nieruchomość jest traktowana jako operacyjna, czy inwestycyjna, analizowane jest najlepsze wykorzystanie, na poziomie samej nieruchomości, jako składnika aktywów, części portfela nieruchomości [Konowalczyk, Ramian, 2014, s. 61]. Punktem wspólnym rozważań dla nieruchomości, niezależnie od ich kategorii, jest perspektywa przedsiębiorstwa i jego wartości.

Zagadnienia CRE powinny być rozpatrywane z perspektywy właścicieli przedsiębiorstwa, ponieważ skuteczna realizacja strategii nieruchomościowych ma prowadzić do wzrostu wartości dla akcjonariuszy, poprzez wzrost sprzedaży i/lub wzrost rentowności [Lindholm, 2008, s. 349–350]. Jednak zdaniem wielu autorów precyzyjna ocena wpływu strategii CRE na wartość przedsiębiorstwa jest bardzo trudna [Roulac i inni, 2005, s. 364–365]. Wyniki badań spółek giełdowych w tym zakresie są niejednoznaczne, tzn. chociaż CRE wpływają na wartość dla akcjonariuszy poprzez wynik operacyjny netto i koszt kapitału, wartość CRE jest zazwyczaj ukryta dla inwestora i nie w pełni odzwierciedlona w wartości kapitalizacji rynkowej [Liow, Ooi, 2004, s. 386]. Ciekawe wyniki przyniosły badania grupy polskich spółek giełdowych, w których autorzy analizowali wpływ inwestycji w nieruchomości na rentowność przedsiębiorstwa [Wolski, Załączna, 2011, s. 145]. Przeprowadzona analiza nie wykazała żadnej zależności liniowej pomiędzy inwestycjami w nieruchomości a rentownością spółek. Dla wybranego przez autorów okresu analizy jest to możliwe, choć jednym z podstawowych celów inwestycji przedsiębiorstw jest wzrost sprzedaży i poziomu marży, a przez to wzrost wartości kapitalizacji rynkowej².

Należy podkreślić, że na wartość przedsiębiorstwa wpływa bardzo wiele czynników zewnętrznych i wewnętrznych, w związku z tym określenie, w jakim stopniu przyczynia się do tego jedna wyizolowana sfera działalności, jest trudne albo niemożliwe. Z drugiej strony warto wykorzystywać spółki notowane na

² Wpływ strategii inwestycyjnej, operacyjnej i finansowej na wartość przedsiębiorstwa opisuje koncepcja analizy wartości dla akcjonariuszy (właścicieli) – SVA (*shareholder value analysis*), opracowana w latach 80. ubiegłego wieku przez A. Rappaporta [Pike, Nile, 1999, s. 112–113].

giełdzie papierów wartościowych do analiz inwestycyjnych, także na obszarze nieruchomości, np. poprzez skuteczność różnych strategii inwestycyjnych, nieruchomościowych i ich wpływ na wartość przedsiębiorstwa.

W badaniach podjętych przez zespół założono przeprowadzenie analizy porównawczej uwarunkowań realizacji inwestycji rzeczowych dla deweloperów i przedsiębiorstw niedeweloperskich (produkcyjnych, usługowych, handlowych). Przyjęty podział wymaga doprecyzowania, ponieważ rozwój rynku doprowadził do powstania wielu typów deweloperów, którzy diametralnie różnią się między sobą [Trojanowski, 2004, s. 217]. Pomijając działalność w różnych segmentach rynku nieruchomości (mieszkaniowi, komercyjni, przemysłowi), współcześni deweloperzy w różnym stopniu uczestniczą w procesie deweloperskim i w różnym stopniu lokują swój kapitał. W skrajnym przypadku, np. fee developer (usługodawca), może działać jedynie jako firma usługowa/konsultingowa i nie angażuje kapitału. Z kolei część spółek deweloperskich po wybudowaniu i oddaniu obiektu do użytkowania utrzymuje je w swoich aktywach i wynajmuje na rynku, przez co upodabnia się do firm zarządzających nieruchomościami.

Z drugiej strony, część przedsiębiorstw niedeweloperskich, realizując duże projekty inwestycyjne, realizuje tradycyjne zadania inwestora, nie wykluczając outsourcingu (wybranych obszarów/zadań procesu deweloperskiego) [Ramian, Śmietana, 2014, s. 10; Huffman, 2002, s. 33]. Realizacja przedsięwzięcia deweloperskiego pociąga za sobą wiele czynników ryzyka, które nie występują w przypadku obiektów istniejących. Jest to opcja zdecydowanie bardziej ryzykowna i stąd (poza deweloperami) niewiele przedsiębiorstw decyduje się na ten sposób realizacji inwestycji.

10.2. Klasyfikacja nieruchomości według kryterium wykorzystania i znaczenia nieruchomości

Nieruchomości przedsiębiorstw stanowią aktywa mało elastyczne, mające ograniczoną możliwość alternatywnego wykorzystania oraz bardzo niski stopień płynności.

Nieruchomości przedsiębiorstw cechują się dużym zróżnicowaniem, dlatego też można je klasyfikować, przyjmując różne kryteria. Za najistotniejsze uważa się kryterium gospodarczego wykorzystania i ewidencjonowania, które pozwala wyodrębnić cztery kategorie nieruchomości przedsiębiorstw, tj. operacyjne, zbędne, inwestycyjne i obrotowe.

W polskiej literaturze można znaleźć tę klasyfikację w nieco rozbudowanej postaci, w której wyróżnia się: nieruchomości operacyjne (ogólnego przeznaczenia i specjalistyczne), nadwyżkowe (w tym zbędne), inwestycyjne (kapitałowe

i czynszowe) oraz stanowiące aktywa obrotowe [Konowalczyk, 2009, s. 157 i nast.]. W odniesieniu do wymogów Europejskich Standardów Wyceny 2012 należy je uzupełnić o nieruchomości kontrolowane na podstawie umów leasingu operacyjnego i finansowego. Na tle klasyfikacji uzupełnionej o leasing nieruchomości wskazać należy na utrzymujący się brak ujmowania w ewidencji księgowej innych umów obligacyjnych, np. odpłatnych umów dzierżawy i najmu. Jednak według opinii niektórych ekspertów należy w przyszłości spodziewać się zmian Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zmierzających do ujmowania w bilansie różnorodnych umów najmu (w tym leasing operacyjny, finansowy, zwrotny i inne) [Haynes, Nunnington, 2010, s. 123].

Rozwój rynku powoduje pojawianie się nowych form inwestycji, nowych form umów zobowiązaniowych i sposobów pozyskiwania nieruchomości. Do rozwoju rynku dostosowywane są przepisy prawa, standardy rachunkowości, standardy wyceny i metody oceny opłacalności inwestycji.

Nieruchomości stanowią jeden z istotnych składników aktywów przedsiębiorstwa, co przekłada się m.in. na:

- udział poszczególnych rodzajów nieruchomości w aktywach, który może być mierzony np. liczbą nieruchomości, powierzchnią, powierzchnią użytkową, wartością początkową, wartością rynkową, wartością użytkową;
- koszty korzystania z nieruchomości, inne przy posiadaniu na własność, inne przy wynajmowaniu nieruchomości; koszty nieruchomości mogą stanowić bardzo duży odsetek kosztów operacyjnych [Rymarzak, 2009];
- dochody generowane przez nieruchomości, łatwe do wyodrębnienia i zmierzenia dla nieruchomości inwestycyjnych, trudne do bezpośredniego wyodrębnienia i oszacowania dla nieruchomości operacyjnych;
- poziom ryzyka nieruchomości, które może wpłynąć na ryzyko działalności całego przedsiębiorstwa.

W tablicy 10.1 przedstawiono znaczenie poszczególnych rodzajów nieruchomości w wybranych przedsiębiorstwach. Znaczenie rozumiane jako spodziewany udział w aktywach i źródło przychodów/kosztów. Zastosowano trójstopniową skalę oceny: max – największe znaczenie, śr – średnie, min – minimalne, w niektórych przypadkach max/śr – większe niż średnie. Przypisane oceny stanowią hipotezę potwierdzoną jedynie analizą jednostkowych przypadków i warto byłoby przeprowadzić badania w tym zakresie.

Spośród wyodrębnionych kategorii nieruchomości szczególne znaczenie posiada wyszczególnienie nieruchomości operacyjnych i inwestycyjnych. W przedsiębiorstwach nieruchomości operacyjne związane są w sposób bezpośredni lub pośredni z realizacją jego podstawowych zadań. Są one z reguły nieodzowne do realizacji zadań produkcyjnych przedsiębiorstwa. Warunkują podejmowanie i realizację zadań produkcyjnych przedsiębiorstwa, przy czym wartość nieruchomości operacyjnych może w różnych branżach być bardzo zróżnicowana.

Tablica 10.1. Znaczenie poszczególnych rodzajów nieruchomości w wybranych przedsiębiorstwach

| Przedsiębiorstwo | Operacyjna | Operacyjna specjalistyczna | Operacyjne zbędne | Inwestycyjna czynszowa | Inwestycyjna kapitałowa | Stanowiąca aktywa obrotowe |
|------------------|------------|----------------------------|-------------------|------------------------|-------------------------|----------------------------|
| Przemysłowe | max | max/śr | śr | min | min | min |
| Usługowe | max/śr | min | min | śr | min | min |
| Handlowe | max | min | min/śr | śr | śr | min |
| Deweloper inw. | min | min | min | max/śr | max | max |
| Fee Developer | min | min | min | min | min | min |

Źródło: Opracowanie własne.

Właściciel nieruchomości inwestycyjnej może ją traktować jako źródło przychodów z czynszu lub też utrzymywać w swym posiadaniu, licząc na znaczny wzrost jej wartości w czasie. W pierwszym przypadku mówimy o nieruchomości inwestycyjnej czynszowej, natomiast w drugim – o nieruchomości inwestycyjnej kapitałowej.

Nieruchomości operacyjne i inwestycyjne, z uwagi na odmienny udział w strukturze majątkowej przedsiębiorstwa, ujmowane są w bilansie przedsiębiorstwa w odmiennych pozycjach aktywów. Nieruchomości operacyjne ujmowane są w bilansie jako środki trwałe, natomiast nieruchomości inwestycyjne wykazywane są w grupie inwestycji długoterminowych. W przypadku gdy nieruchomości przeznaczone są do obrotu, a ten stanowi podstawową działalność firmy (np. deweloperskiej), nieruchomości są ewidencjonowane jako składniki majątku obrotowego (zapasy lub inwestycje krótkoterminowe).

10.3. Cele bezpośrednich inwestycji w nieruchomości

Inwestycje przedsiębiorstw są determinowane zarówno przez otoczenie, jak i wewnętrzne uwarunkowania występujące w przedsiębiorstwie.

Często w literaturze spotykany jest podział otoczenia na makrootoczenie i otoczenie konkurencyjne. Cechą makrootoczenia jest to, że bardzo silnie określa możliwości działania i kierunki rozwoju przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwo jednak nie jest w stanie zmienić tych warunków. W ramach makrootoczenia najważniejszym segmentem jest otoczenie ekonomiczne, a ponadto: otoczenie społeczne, demograficzne, polityczne i prawne oraz międzynarodowe. Otoczenie ekonomiczne poprzez takie parametry, jak np. kursy wymiany walut, stopę procentową i inflacji, stopę wzrostu gospodarczego i zwrotu kapitału, stwarza przedsiębiorstwom dogodne warunki inwestowania, ale może również aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw hamować lub uniemożliwiać.

Otoczenie konkurencyjne tworzą dostawcy, odbiorcy, konkurenci, kooperanci itp. Cechą charakterystyczną otoczenia konkurencyjnego jest to, że między jego podmiotami a przedsiębiorstwem zachodzi sprzężenie zwrotne. Oznacza to, że podmioty otoczenia konkurencyjnego mogą pod adresem przedsiębiorstwa formułować określone oczekiwania, np. co do rozmiaru i struktury produkcji, rozszerzenia wachlarza asortymentowego, a także poprawy funkcjonalności i standardów użytkowych wyrobów. W odpowiedzi na te sygnały przedsiębiorstwo, mając na uwadze swój potencjał i możliwości wykonawcze, uwzględnia podpowiedzi płynące z otoczenia konkurencyjnego w swojej strategii inwestycyjnej.

Jak już wcześniej wspomniano, źródłem aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstwa mogą być również jego potrzeby własne, niewynikające ze wskazań otoczenia. Mogą to być inwestycje o charakterze modernizacyjnym i odtworzeniowym, inwestycje podporządkowane zabezpieczeniu bhp pracowników, przedsięwzięcia pozwalające na redukcję kosztów wytwarzania, realizacja zadań inwestycyjnych podporządkowanych wymogom ekologicznym, realizacja przedsięwzięć prowadzących do wzrostu prestiżu firmy itp.

Inwestycje związane z własnymi celami statutowymi przedsiębiorstwa mają charakter inwestycji rzeczowych i mogą przejawiać się w:

- zwiększeniu zdolności wytwórczych/usługowych,
- poprawie jakości produktów i usług,
- poprawie funkcjonalności i standardów użytkowych wyrobów,
- wdrożeniu rozwiązań proekologicznych (standardów zielonego budownictwa).

Nadrzędnym celem współczesnego przedsiębiorstwa jest wzrost wartości, który może być osiągany poprzez ww. cele szczegółowe. Cele inwestowania w nieruchomości inwestycyjne (np. na wynajem) nie pokrywają się z przesłankami inwestowania w obiekty o charakterze rzeczowym (operacyjne). Obejmują te wszystkie cele, które są typowe dla wyników inwestowania operacyjnego, jak:

- maksymalizacja zysku na projekcie,
- osiągnięcie wymaganej stopy zwrotu z inwestycji,
- wzrost wartości dla akcjonariuszy,
- prestiż,
- wzrost udziału w rynku,
- poprawa pozycji konkurencyjnej,
- realizacja strategii rozwoju/planu strategicznego,
- inne.

Skłonność do inwestowania w nieruchomości wynika z szeregu uwarunkowań, o dość zróżnicowanym charakterze. Wśród nich wyróżnia się przede wszystkim:

- potrzeby rozwojowe przedsiębiorstwa,
- dostępność kapitału i jego koszt,
- poprawę koniunktury w poszczególnych branżach,

- zmiany cen nieruchomości i stawek czynszowych,
- zmiany cen na rynku budowlanym,
- wymagania głównego klienta/kooperanta,
- szanse/okazje inwestycyjne,
- politykę mieszkaniową,
- zmiany modeli biznesowych,
- ulgi inwestycyjne.

Nietrudno zauważyć, że możliwości uwzględnienia tych przesłanek są zróżnicowane w zależności od sytuacji konkretnego przedsiębiorstwa. W wielu przypadkach mogą występować łącznie lub wzajemnie się uzupełniać.

Z aktualnych badań przeprowadzonych przez PwC i Urban Land Institute nad perspektywami amerykańskiego rynku nieruchomości w roku 2014 wynika, że największe znaczenie dla inwestorów mają (w skali 1 – bez znaczenia, 3 – średnie znaczenie, 5 – największe znaczenie):

- czynniki ekonomiczno-finansowe – wzrost zatrudnienia 4,6, stopy procentowe 4,46, wzrost wynagrodzeń 4,1, inflacja 3,7, polityka podatkowa 3,6;
- kwestie nieruchomościowe i deweloperskie – ceny na rynku budowlanym/koszty budowy 4, poziom pustostanów 3,99, ceny gruntów 3,85, refinansowanie 3,6, fundusze na infrastrukturę i przyszłe ceny nieruchomości 3,58.

Jako czynniki o najniższym znaczeniu respondenci wskazali na zielone budownictwo 2,75 i globalne ocieplenie 2,34.

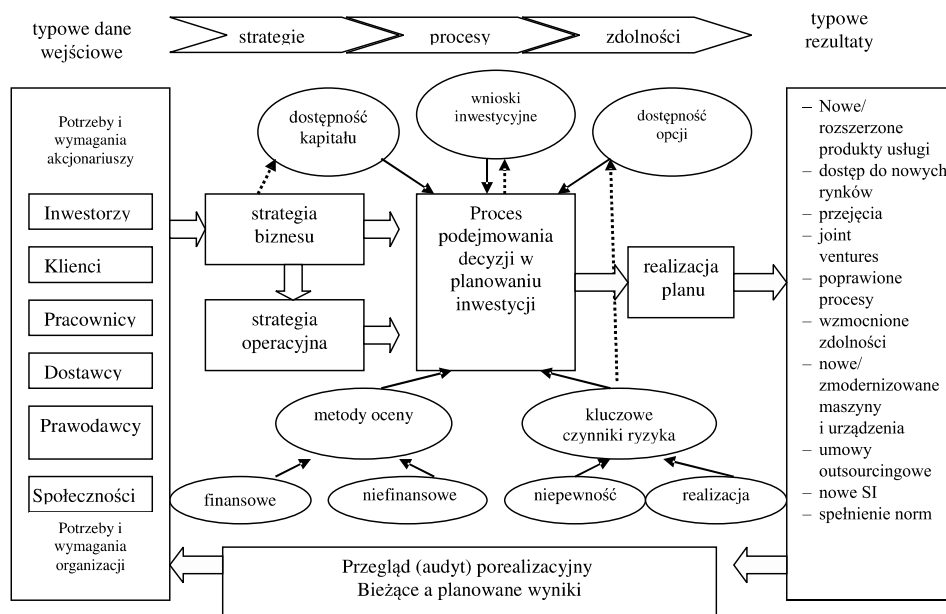
10.4. Proces inwestycyjny

Już od wielu lat literatura przedmiotu dokumentuje wyniki badań empirycznych poświęconych problemom inwestycji kapitałowych w praktyce przedsiębiorstw. Ich wyniki przyczyniają się do lepszego zrozumienia uwarunkowań procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych i prowadzą do rozwoju dyscypliny naukowej. Realizowane badania dotyczą różnych zagadnień, m.in.:

- stosowanych technik oceny oraz kryteriów wyboru przedsięwzięć inwestycyjnych,
- behawioralnych aspektów podejmowania decyzji inwestycyjnych,
- strategicznego i finansowego podejścia w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych,
- stosowanych analiz przedinwestycyjnych,
- ryzyka.

Publikowane badania zazwyczaj dotyczą stosowanych praktyk przedsiębiorstw, znaczenia poszczególnych metod i analiz, zagrożeń na poszczególnych etapach

procesu inwestycyjnego. W niektórych przypadkach są to analizy porównawcze dla różnych branż czy krajów. Niekiedy w zakresie poszukiwania „najlepszej praktyki” procesu planowania inwestycji w przedsiębiorstwach. Na rysunku 10.1 zaprezentowano schemat ideowy najlepszej praktyki planowania inwestycji. Ma on pomóc w zrozumieniu całego procesu. Po lewej stronie rysunku umieszczono – jako typowe dane wejściowe – potrzeby i wymagania najważniejszych interesariuszy (*stakeholders*) przedsiębiorstwa, które powinny być brane pod uwagę przy formułowaniu strategii oraz planów operacyjnych [Neely i inni, 2001, s. 10]. Oczywiście, planowanie inwestycji musi być ściśle związane z realizacją strategii przedsiębiorstwa uwzględniającej interesariuszy.



Rysunek 10.1. Proces inwestycyjny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Adams i inni, 2004, s. 26].

Po prawej stronie rysunku przedstawiono listę typowych rezultatów programów inwestycyjnych, które zostały zaplanowane i wdrożone, aby zaspokoić te różnorodne potrzeby i wymagania. Należą do nich m.in. nowe produkty/usługi, dostęp do nowych rynków, nowe maszyny i urządzenia, przejęcia, joint ventures. W środkowej części zaprezentowano wszystkie istotne składniki procesu podejmowania decyzji w planowaniu inwestycji. Ponadto przeglądy (audyty) porealizacyjne powinny powodować ciągłą poprawę (ulepszenie) procesu planowania inwestycji.

Wykorzystując zaprezentowany schemat jako podstawę, zespół badawczy przeprowadzi badania ankietowe dotyczące poszczególnych elementów procesu inwestycyjnego w grupie badanych przedsiębiorstw.

Projekt deweloperski nie różni się zasadniczo od innych przedsięwzięć inwestycyjnych o charakterze rzeczowym, z drugiej jednak strony działalność deweloperska jest najbardziej złożoną formą inwestowania w nieruchomości [Dziworska, Trojanowski, 2007, s. 26].

Analiza inwestycyjna jest kluczowym elementem procesu podejmowania decyzji w projektach deweloperskich. Podejmowanie decyzji o sposobie zagospodarowania gruntu jest w literaturze przedmiotu powszechnie traktowane jako proces, w którym wyróżnia się kilka etapów (faz), od pomysłu do użytkowania (sprzedaży).

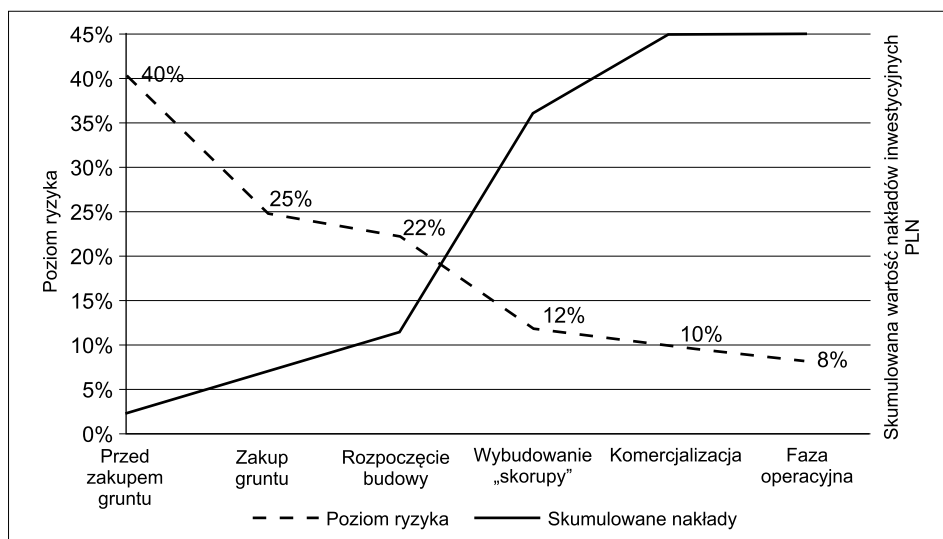
W praktyce wyróżnia się dwa podejścia: poszukiwanie nieruchomości dla posiadanej koncepcji użytkowania lub poszukiwanie sposobu użytkowania dla posiadanej nieruchomości. W tym drugim przypadku deweloper posiada prawa do nieruchomości i przeprowadzana jest analiza optymalnego sposobu użytkowania. W praktyce wielu deweloperów i spekulantów posiada „banki” ziemi, w których są też nieruchomości o niskiej wartości, w danej chwili nieprzewidywane do zagospodarowania [Trojanowski 2004, s. 214; Geltner i inni, 2014, s. 733]. W dużych firmach deweloperskich przeważa podejście poszukiwania najlepszych gruntów pod wypracowaną koncepcję rozwojową – firmy specjalizują się w różnych typach nieruchomości, np. mieszkaniowych, biurowych, handlowych, przemysłowych.

Niezależnie od tego realizację projektów deweloperskich można przedstawić jako proces, z wyróżnieniem kilku etapów, które charakteryzuje różne zaangażowanie kapitału i różny poziom ryzyka inwestycyjnego (rys. 10.2).

Poziom ryzyka w poszczególnych fazach realizacji jest postrzegany jako prawdopodobieństwo wystąpienia finansowego lub ekonomicznego niepowodzenia projektu. Zaprezentowany na rysunku 10.2 poziom ryzyka odnosi się do jednostkowego przypadku – nie są to wartości średnie dla jakiejś grupy przedsiębiorstw, z drugiej strony odzwierciedlają możliwy poziom stóp zwrotu na rynku amerykańskim.

W fazie poprzedzającej nabycie gruntu odbywają się wszelkie prace i analizy związane z przygotowaniem gruntu do zakupu. W praktyce amerykańskiej oznacza to, że deweloper oferuje poprzedniemu właścicielowi gruntu opcję zakupu, czyli cenę, którą zapłaci, pod warunkiem że uda się uzyskać dla gruntu wszystkie wymagane zezwolenia, warunki przyłączenia infrastruktury i inne. W tej fazie występuje najwyższe ryzyko, że nie uda się uzyskać wymaganych pozwoleń i projekt nie będzie realizowany. Ta faza może trwać od kilku miesięcy do kilku lat, w tym czasie deweloper może stracić włożone pieniądze. Alternatywny koszt kapitału

może się kształtować na poziomie ok 40% [Geltner i inni, 2014, s. 735]. Trzeba zauważyć, że nakłady ponoszone w początkowym okresie są relatywnie niskie i stanowią koszty operacyjne dewelopera, są finansowane zazwyczaj kapitałem własnym. Na tym etapie może dojść do oczekiwanego przez dewelopera wzrostu wartości gruntu – i może być to inwestycja spekulacyjna (*land development*), którą z zyskiem można sprzedać innemu deweloperowi do realizacji. W momencie nabycia praw do nieruchomości jest ona gotowa do rozpoczęcia procesu budowlanego. Ryzyko na tym etapie może spaść do poziomu wynoszącego ok. 20–25%. Faza budowlana wymaga poniesienia największych nakładów, zazwyczaj finansowanych ze źródeł zewnętrznych. Ryzyko spada stopniowo wraz z postępem prac, od ok. 20% do ok. 10% po ukończeniu budowy. W następnej fazie następuje dostosowywanie pomieszczeń do wymagań najemców i ich przyjmowanie do obiektu. Na tym etapie ryzyko wyrażone kosztem kapitału spada do poziomu ok. 10%.



Rysunek 10.2. Proces deweloperski

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Geltner i inni, 2014, s. 735].

Po zakończeniu procesu deweloperskiego projekt może stać się aktywem przedsiębiorstwa, generującym stabilne dochody. Zazwyczaj następuje w tym momencie sprzedaż inwestycji (zwrot kapitału dla dewelopera inwestora). Choć współcześnie duża część spółek deweloperskich sama wynajmuje i zarządza nieruchomościami, o ile jest to bardziej opłacalna opcja niż szybka sprzedaż.

Przyczyn niepowodzenia dużych projektów inwestycyjnych (w tym deweloperskich) może być relatywnie dużo. Mogą one być spowodowane zarówno przez czynniki płynące z makrootoczenia, jak również przez uwarunkowania otoczenia

konkurencyjnego i przyczyny mające swe źródło w warunkach przedsiębiorstwa, jak i w samym projekcie.

Do przyczyn natury najogólniejszej zalicza się:

- powody makroekonomiczne, np. niekorzystne zmiany cen ropy, surowców, stali itp.,
- zmiany kursów walutowych,
- czynniki środowiskowe,
- silną konkurencję,
- niewystarczający popyt,
- wzrost kosztów operacyjnych, ryzyko specyfikacji technicznych,
- spadek cen produktów/usług/stawek czynszu,
- wydłużenie fazy realizacji projektu,
- wzrost wartości nakładów inwestycyjnych,
- brak dopasowania projektu do preferencji nabywców/użytkowników.

10.5. Ryzyko nieruchomości inwestycyjnych i deweloperskich

Dla nieruchomości inwestycyjnych przydatna może być klasyfikacja zaprezentowana przez K. Śmietanę [2013]³, która wyróżnia nieruchomości:

- *core* – strategiczne, inwestycyjne czynszowe, stabilne,
- *value added* – rozwojowe,
- *opportunistic* – spekulacyjne.

Nieruchomości *core* charakteryzujące się najbardziej stabilnym poziomem wpływów (czynszowych) są ulokowane na najlepszych rynkach nieruchomości w poszczególnych krajach. Stanowią najbardziej atrakcyjne dla inwestorów instytucjonalnych nieruchomości biurowe, handlowe, magazynowe i centra logistyczne, budynki mieszkaniowe apartamentowe oraz obiekty hotelowe.

Value added oznacza nieruchomości mające potencjał wzrostu wartości. Zalicza się do tej grupy, oprócz głównych typów nieruchomości, obiekty kultury, szpitale, ośrodki wypoczynkowe.

Nieruchomości spekulacyjne będące przedmiotem spekulacyjnych inwestycji deweloperskich to nieruchomości przeznaczone do obrotu lub wynajmu oraz przedsięwzięcia land deweloperskie. Aktywa te charakteryzuje bardzo wysokie ryzyko, a ewentualne zyski są realizowane na wartości rezydualnej [Śmietana, 2013, s. 5].

³ Klasyfikacja ta uwzględnia typologię zaproponowaną przez NCREIF (The National Council of Real Estate Investment Fiduciaries).

W tablicy 10.2 zaprezentowano wyniki badań w zakresie ustalonej przez inwestorów wymaganej stopy zwrotu (*hurdle rate*) dla poszczególnych rynków regionalnych na świecie.

Tablica 10.2. Wymagana stopa zwrotu przez inwestorów instytucjonalnych

| Rynek docelowy | Rodzaj rynku | Core | Value-added | Opportunistic |
|------------------|---|------|-------------|---------------|
| Ameryka Północna | Rynki podstawowe | 6% | 9% | 15% |
| Australia | | 10% | 13% | 19% |
| Europa Zachodnia | | 10% | 13% | 19% |
| Azja | Rynki rozwijające się i w transformacji | 10% | 13% | 19% |
| Bliski Wschód | | 14% | 17% | 23% |
| Europa Wschodnia | | 14% | 17% | 23% |
| Ameryka Łacińska | Rynki wymagające | 15% | 18% | 24% |
| Afryka | | 17% | 20% | 26% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Leiser, 2011].

W tablicy 10.3 porównane zostały stopy zwrotu (tu stopy dyskontowe, wewnętrzne stopy zwrotu) dla nieruchomości inwestycyjnych i deweloperskich wg danych dla rynku USA. Przedstawione w tablicy dane dotyczące średnich realizowanych stóp zwrotu (IRR) dotyczą stóp zrealizowanych przy sprzedaży. Badania obejmowały również oczekiwane/przewidywane przez deweloperów i inwestorów stopy zwrotu, różnica poziomu była niewielka. Zaprezentowane dane potwierdzają wcześniej omawiany przykład zilustrowany na rys. 10.2. Można stwierdzić że średnia IRR dla inwestycji land deweloperskich wynosi w badanym okresie 36%, co oznacza, że jest o ok. 15 p.p. wyższa od średniej IRR dla inwestycji deweloperskich zabudowanych. Nieruchomości inwestycyjne, istniejące i wynajmowane, są najmniej ryzykowne. Średni poziom wewnętrznej stopy zwrotu wynosi w ich przypadku ok. 8,1%, tj. o ok. 13 p.p. mniej niż dla inwestycji deweloperskich zabudowanych i o ok. 27,5 p.p. od niezabudowanych gruntów deweloperskich.

Tablica 10.3. Średnia stopa dyskontowa za III i IV kwartał 2013 roku dla nieruchomości deweloperskich i inwestycyjnych

| Deweloperskie | | | deweloperskie | inwestycyjne |
|-------------------|-----|----------------------|---------------|--------------|
| Do zabudowy | | Zabudowane | | |
| Mieszkalne | 35% | Apartamenty | 22% | 8,1% |
| Mixed-use | 36% | Resort & second home | 24% | |
| Bloki mieszkalne | 38% | Biurowe CBD | 20% | 8,1% |
| Biznes parki | 36% | Handlowe | 21% | 8,8% |
| Parki przemysłowe | 32% | Przemysłowe | 20% | 7,4% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [www.realtyrates.com].

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych studiów literaturowych i analizy danych rynkowych można sformułować następujące wnioski co do możliwości prowadzenia pogłębionych badań naukowych (dotyczy to prac realizowanych przez autorów niniejszego opracowania, jak również badań prowadzonych przez inne ośrodki):

1. Przyjęty wstępnie podział podmiotów do badań porównawczych w dwóch grupach – na deweloperów i niedeweloperów (przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe, handlowe) – wymaga doprecyzowania. Z grupy deweloperów trzeba będzie wyłączyć te podmioty, które nie inwestują na rynku nieruchomości, świadcząc jedynie usługi.
2. Przyjęta klasyfikacja nieruchomości wg kryterium wykorzystania, uzupełniona o nowoczesne umowy zobowiązaniowe (leasing zwrotny, finansowy), jest przydatna do planowanych badań terenowych i ankietowych. W badaniach uwzględnić trzeba ponadto typy inwestycji nieruchomościowych według stopnia ryzyka (*core*, *value added* i *opportunistic*). Należy dokonać również dodatkowego podziału inwestycji deweloperskich, np. na land deweloperskie i budowlane.
3. W odniesieniu do ryzyka inwestycji przeprowadzona analiza danych z rynku USA potwierdza powszechnie występujący w literaturze przedmiotu pogląd, że inwestycje land deweloperskie należą do najbardziej ryzykownych. Generalnie przedsięwzięcie deweloperskie jest zdecydowanie bardziej ryzykowne od inwestycji w nieruchomość zabudowaną. Dla inwestycji land deweloperskich średnia IRR wyniosła ok. 36%, spadając do ok. 21% dla inwestycji deweloperskich zabudowanych. W tym samym okresie oczekiwana stopa zwrotu z najlepszych istniejących nieruchomości inwestycyjnych kształtuje się na poziomie 8%.
4. Warto prowadzić badania dotyczące inwestycji w nieruchomości w kontekście ich wpływu na wartość przedsiębiorstwa, wykorzystując spółki notowane na giełdzie papierów wartościowych.
5. W analizach porównawczych nie można pomijać zróżnicowanego znaczenia nieruchomości w przedsiębiorstwach, zależnie od ich przynależności branżowej.

Bibliografia

1. Adams C., Bourne M., Neely A. (2004), *Measuring and improving the capital planning process*, „Measuring Business Excellence”, Vol. 8, Iss. 2.

2. Ali Z., McGreal S., Adair A., Webb J. R. (2008), *Corporate Real Estate Strategy. A Conceptual Overview*, „Journal of Real Estate Literature”, Vol. 16, No. 1.
3. Dziworska K., Trojanowski D. (2007), *Projekt deweloperski – fazy, etapy i działania*, w: *Finanse i Informatyka w Zarządzaniu*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
4. *European Valuation Standards 2012 (EVS 2012)*, The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA), Belgium.
5. Geltner D., Miller N., Clayton J., Eichholtz P. (2014), *Commercial Real Estate Analysis and Investment*, OnCourseLearning, USA.
6. Haynes B., Nunnington N. (2010), *Corporate Real Estate Asset Management: Strategy and Implementation*, Taylor & Francis, Oxford, Kindle Edition.
7. Huffman F. E. (2002), *Corporate real estate risk management and assessment*, „Journal of Corporate Real Estate”, Vol. 5, No. 1.
8. Konowalczyk J. (2009), *Wycena nieruchomości przedsiębiorstw*, C.H. Beck, Warszawa.
9. Konowalczyk J., Ramian T. (2014), *The value of CRE in the formulation and implementation process of real estate strategies in a company*, „Real Estate Management And Valuation”, Vol. 22, Iss. 1.
10. Lieser K. (2011), *Pricing of Specific Real Estate Market Risk for 66 Countries Worldwide*, IESE Business School Working Paper WP-940.
11. Lindholm A.L. (2008), *A constructive study on creating core business relevant CREM strategy and performance measures*, „Facilities”, 26(7/8).
12. Liow K. H., Ooi J. T. L. (2004), *Does corporate real estate create wealth for shareholders?*, „Journal of Property Investments and Finance”, Vol. 22(5).
13. Neely A., Adams C., Crowe P. (2001), *The performance prism in practice*, „Measuring Business Excellence”, Vol. 5, Iss. 2.
14. Pike R., Neale B. (1999), *Corporate finance and investment. Decisions and strategies*, Prentice Hall Europe.
15. PwC and the Urban Land Institute (2013), *Emerging Trends in Real Estate® 2014*, Washington, D.C.: PwC and the Urban Land Institute.
16. Ramian T., Śmietana K. (2014), *Czynniki ryzyka nieruchomości przedsiębiorstw – profil ryzyka CRE*, Zeszyty Naukowe „Studia Ekonomiczne”, Wydawnictwo UE w Katowicach (złożony przed recenzją).
17. Roulac S., Adair A., McGreal S., Berry J., Brown L., Heaney G. (2005), *Corporate strategic decision making. A comparative analysis of companies in the industrial and non-industrial sectors*, „Journal of Property Investments and Finance”, Vol. 23(4).
18. Rymarzak M. (2009), *Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
19. Śmietana K. (2009), *Deweloper jako profesjonalny uczestnik rynku nieruchomości*, w: *Strategie inwestowania na rynku nieruchomości*, H. Henzel (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
20. Śmietana K. (2013), *Principles of real estate portfolio diversification – theoretical approach*, referat wygłoszony, XXI Konferencja Naukowa TNN, Wrocław (w druku).
21. Trojanowski D. (2004), *Miejsce dewelopera na rynku nieruchomości*, w: *Inwestycje i Nieruchomości*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Rozdział 11

Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw z polskim kapitałem za granicą

Małgorzata Jaworek

Wstęp

Prowadzenie działalności w obecnych czasach wymusza na przedsiębiorstwach przyjęcie perspektywy międzynarodowej. Dotyczy to także przedsiębiorstw, które obecnie prowadzą działalność, ograniczając się wyłącznie do rynku lokalnego. Przedsiębiorstwa, funkcjonując w centrum silnych i gwałtownych zmian, wszechobecnej ostrej konkurencji, aby zapewnić sobie zdolność przetrwania, strukturalną siłę, a ostatecznie zrównoważony rozwój, muszą myśleć o jutrze. Z myśleniem o jutrze związane są inwestycje, których efekty uwidoczną się w przyszłości. „Jutrzejszymi zwycięzcami niekoniecznie zostaną dzisiejsi czy wczorajsi zwycięzcy” [Gajęcki, 1997, s. 11], przy czym zwycięstwo oznacza utrzymanie się na rynku i rozwój. E. Penrose, jeden z twórców teorii firmy, twierdzi, że przetrwanie, wzrost i zyskowność przedsiębiorstwa w głównej mierze zależą od umiejętności stworzenia przez podmiot solidnej podstawy, która pomoże mu adaptować się do potrzeb rynku i dokonywać ekspansji, w tym na nowe rynki [Penrose, 1959, za: Gajęcki, 1997, s. 29–30]. Można zatem stwierdzić, że jednym z narzędzi tworzących siłę, zdolność przetrwania i rozwój są bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Jednak tylko takie, które tworzą odpowiednią wartość dodaną. Jest ona kreowana przez podmioty bezpośredniego inwestowania powstałe w drodze BIZ. Podmioty te jako elementy struktury międzynarodowej powinny przyczyniać się do rozwoju całej grupy kapitałowej. Muszą zatem charakteryzować się odpowiednią intensywnością inwestowania, która uzależniona jest m.in. od charakteru spółki-córki i prowadzonej przez nią działalności.

Celem opracowania jest pomiar aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw z polskim kapitałem za granicą w latach 2008–2011. Przyjęty okres wynika ze sprawozdawczości Głównego Urzędu Statystycznego. W 2009 roku GUS przeprowadził po raz pierwszy roczne badanie podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających za granicą udziały, oddziały lub zakłady, nazywane jednostkami zagranicznymi (za rok 2008). Celem badania była obserwacja podmiotów posiadających siedzibę w Polsce – jednostek sprawozdawczych, które miały udziały w podmiotach prowadzących działalność gospodarczą za granicą. Badanie umożli-

liwiło zidentyfikowanie kraju, w którym polskie przedsiębiorstwo posiadało udziały, określenie wielkości i struktury tych udziałów, opis charakteru powiązań podmiotu polskiego z podmiotem za granicą oraz charakterystykę działania podmiotu zagranicznego (przychody, eksport, import, zatrudnienie). Badanie jest zgodne z rozporządzeniem nr 716/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 20 czerwca 2007 roku w sprawie statystyki wspólnotowej dotyczącej struktury i działalności zagranicznych podmiotów zależnych [rozporządzenie, 2007].

Pomiaru aktywności inwestycyjnej dokonano, biorąc pod uwagę rodzaj działalności podmiotów sprawozdawczych. Niestety, na podstawie danych GUS nie można ustalić rodzaju działalności spółek z polskim kapitałem za granicą. W opracowaniu przyjęto założenie, że rodzaj działalności spółki-córki w pewnej mierze determinowany jest rodzajem działalności spółki-matki w Polsce.

Dokonując pomiaru aktywności inwestycyjnej, posłużono się wskaźnikiem intensywności inwestowania (relacja nakładów na rzeczowe aktywa trwałe do wartości przychodów ze sprzedaży) oraz wartościami nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo i jednego zatrudnionego.

11.1. Skala i struktura przedsiębiorstw z polskim kapitałem za granicą w latach 2008–2011

Według stanu na koniec 2011 roku 1501 podmiotów z Polski posiadało za granicą udziały, oddziały lub zakłady, w tym 971 były to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 453 – spółki akcyjne, 25 – spółki jawne, 15 – spółki komandytowe oraz 37 podmiotów zorganizowanych w innej formie prawnej [GUS, 2013, s. 4]. W badanym okresie najwięcej polskich przedsiębiorstw prowadziło działalność za granicą za pomocą spółki, w której posiadały udziały. W 2011 roku było ich 2664 (88,3% ogółu jednostek zagranicznych). Ponad 10% podmiotów z Polski prowadziło działalność za granicą w postaci oddziału, przy czym w 2008 roku było ich 155, natomiast w 2011 roku – 376. Nieznaczny odsetek polskich przedsiębiorstw prowadził działalność za granicą, ustanawiając zakład [GUS, 2010, s. 4; 2011, s. 4; 2012, s. 4; 2013, s. 2, 4].

W analizowanym okresie działalność za granicą podjęło najwięcej podmiotów zajmujących się w Polsce przetwórstwem przemysłowym – w 2008 roku było ich 408 (posiadających udziały w 866 jednostkach zagranicznych), natomiast w 2011 roku – 522 (udziały w 1016 podmiotach zagranicznych). Mimo iż liczba tych przedsiębiorstw rosła, malał nieznacznie ich udział w zbiorowości podmiotów, które podjęły działalność zagraniczną. W 2008 roku udział ten wyniósł 36,9%, na-

tomiast w 2011 roku spadł do poziomu 34,8%. Znaczną grupę zagranicznych inwestorów stanowiły przedsiębiorstwa zajmujące się w Polsce działalnością przypisaną do sekcji „Handel, naprawa pojazdów samochodowych”. W 2009 roku stanowiły one około 1/4 polskich inwestorów (posiadając udziały w 716 jednostkach zagranicznych), natomiast w 2011 roku ich udział obniżył się do poziomu 20,9% (udziały w 688 podmiotach zagranicznych). W badanym okresie przedsiębiorstwa z sekcji „Budownictwo” okazały się także jedną z bardziej aktywnych grup w zakresie podejmowania działalności poza granicami kraju. W 2008 roku takich podmiotów było 143 (posiadały one udziały w 210 podmiotach zagranicznych), a w 2011 roku – 202 (udziały w 327 jednostkach za granicą). Warto także wspomnieć o polskich przedsiębiorstwach z sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”. Grupa ta stanowiła w latach 2009–2011 prawie 8% polskich podmiotów, które podjęły działalność za granicą [GUS, 2010, s. 4; 2011, s. 4; 2012, s. 4; 2013, s. 5].

Według stanu na koniec 2011 roku podmioty z siedzibą w Polsce zaangażowały swój kapitał w 94 krajach. Polskie przedsiębiorstwa posiadały jednostki zagraniczne we wszystkich państwach Unii Europejskiej. Łącznie takich podmiotów było 1980. Według krajów lokalizacji najwięcej jednostek zagranicznych znajdowało się w Niemczech – 427 (13,4%), na Ukrainie – 355 (11,2%) oraz w Czechach 270 (8,5%) i Rosji 242 (7,6%). Poza Europą najwięcej jednostek zagranicznych polskie przedsiębiorstwa posiadały w Stanach Zjednoczonych, przy czym w 2008 roku było takich podmiotów 49, natomiast w 2011 roku – 68. W badanym okresie na Stany Zjednoczone przypadało około 2% jednostek zagranicznych utworzonych przez przedsiębiorstwa z Polski [GUS, 2010, s. 6; 2011, s. 6; 2012, s. 6; 2013, s. 7].

11.2. Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw z polskim kapitałem za granicą w latach 2008–2011

Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniesionych przez przedsiębiorstwa z polskim kapitałem umiejscowione za granicą w latach objętych analizą wyniosła: w 2008 roku 3 499,4 mln PLN, w 2009 roku – 4734,4 mln PLN, w 2010 roku – 3694,3 mln PLN, a w 2011 roku 3554,4 mln PLN. Skala działalności inwestycyjnej w 2011 roku była wyższa w porównaniu z rokiem 2008, jednak niższa aniżeli w latach 2009 i 2010. Ujęcie względne, tzn. w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo, wskazuje tendencję spadkową (1,38 mln PLN w 2008, 1,24 mln PLN w 2010 roku oraz 1,12 mln PLN w 2011 roku). Wyjątek stanowił rok 2009, w którym wartość nakładów inwestycyjnych na rzeczowe aktywa

trwałe na jedno przedsiębiorstwo była największa i wyniosła 1,72 mln PLN. Podobnie wyglądała sytuacja w odniesieniu do wartości nakładów w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. W 2011 roku wartość nakładów wyniosła 24,38 tys. PLN na jednego zatrudnionego w porównaniu z 29,08 tys. PLN w 2008 roku.

Powyzsze tendencje miały wpływ na poziom wskaźnika intensywności inwestowania, który w badanych okresie obniżył się z poziomu 2,87% w 2008 roku do 2,59% w roku 2011. Największy poziom tego wskaźnika odnotowały przedsiębiorstwa w roku 2009, kiedy to wyniósł on 4,42%¹. Spadek wskaźnika wynikał z faktu, iż wielkości przychodów ze sprzedaży w badanych przedsiębiorstwach rosły zdecydowanie szybciej niż nakłady na rzeczowe aktywa trwałe² (tab. 11.1).

Tablica 11.1. Wartość nakładów inwestycyjnych na rzeczowe aktywa trwałe oraz intensywność inwestowania przedsiębiorstw z kapitałem polskim za granicą w latach 2008–2011

| Wyszczególnienie | Lata | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Ogólna wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (mln PLN) | 3499,4 | 4734,4 | 3694,3 | 3554,4 |
| Liczba jednostek zagranicznych | 2541 | 2747 | 2988 | 3178 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (mln PLN) | 1,38 | 1,72 | 1,24 | 1,12 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w relacji do wielkości zatrudnienia (tys. PLN) | 29,08 | 36,48 | 24,95 | 24,38 |
| Intensywność inwestowania (%) | 2,87% | 4,42% | 3,37% | 2,59% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [GUS, 2010, s. 4; 2011, s. 6; 2012, s. 6; 2013, s. 7].

¹ W 2009 roku przedsiębiorstwa z polskim kapitałem za granicą odnotowały najniższy poziom przychodów ze sprzedaży i zarazem najwyższy poziom nakładów na rzeczowe aktywa trwałe. Dokładnie odwrotną sytuację odnotowano w roku 2011, przy czym wysokie przychody ze sprzedaży mogły być efektem znacznych inwestycji w latach poprzednich.

² Przedsiębiorstwa z kapitałem polskim za granicą charakteryzują się niższymi wskaźnikami intensywności inwestowania w porównaniu do przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Dla tej drugiej grupy wskaźnik wyniósł kolejno: 5,55% w 2008 roku, 4,39% w 2009 roku, 3,73% w 2010 roku oraz 3,98% w roku 2011. Należy podkreślić, że różnica może być jeszcze większa, gdyż dla tych podmiotów wskaźnik inwestowania liczony był jako relacja nakładów na środki trwałe do przychodów z całokształtu działalności. Por. [Jaworek, Kuzel, 2013, s. 314–322]. Badania na temat intensywności inwestowania spółek z udziałem kapitału zagranicznego przeprowadziła także E. Mączyńska [2000, s. 45–64].

11.3. Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw z polskim kapitałem za granicą w podziale na rodzaje działalności podmiotów sprawozdawczych

Analizując informacje zamieszczone w tablicy 11.2, można zauważyć, że największe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w badanym okresie osiągnęły zagraniczne podmioty, z udziałem kapitału przedsiębiorstw z Polski działających w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że wskaźnik ten obniżył się z poziomu 2,36 mln PLN w 2008 roku do 1,58 mln PLN w roku 2011, co oznacza spadek o 33,05%. Spadek wskaźnika spowodowany był spadkiem wartości nakładów przy jednoczesnym wzroście liczby zagranicznych podmiotów.

Mniejsze nakłady w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo ponosiły przedsiębiorstwa zagraniczne, w których zainwestowały przedsiębiorstwa z Polski przynależne do sekcji „Handel, naprawa pojazdów samochodowych” oraz „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”. Dla pierwszej grupy przedsiębiorstw średniorocznie wskaźnik kształtował się na poziomie 0,71 mln PLN (przy czym największą wartość odnotowano w 2008 roku – 1,21 mln PLN, a najmniejszą w 2010 roku – 0,47 mln PLN), natomiast dla drugiej 0,65 mln PLN (przy czym największą wartość odnotowano w 2011 roku – 0,77 mln PLN, a najmniejszą w 2010 roku – 0,41 mln PLN).

Najmniejsze nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo osiągały podmioty zagraniczne, w których kapitał posiadały podmioty zajmujące się w Polsce budownictwem – średniorocznie 0,32 mln PLN. W analizowanym okresie wskaźnik kształtował się na podobnym poziomie – od 0,20 mln PLN do 0,25 mln PLN, z wyjątkiem roku 2009, kiedy to wyniósł 0,63 mln PLN (tab. 11.2).

Podobnie sytuacja wyglądała w odniesieniu do wskaźnika wartości nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w relacji do wielkości zatrudnienia. Najwyższy poziom wskaźnika osiągnęły podmioty, w których kapitał pochodzi z przedsiębiorstw z Polski działających w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” – średniorocznie 34,86 tys. PLN. W tej grupie wskaźnik wyniósł: w 2008 roku – 35,63 tys. PLN, w 2009 roku – 42,63 tys. PLN, w 2010 roku – 25,26 tys. PLN oraz w 2011 roku – 35,92 tys. PLN.

Znaczne nakłady w przeliczeniu na jednego zatrudnionego ponosiły także podmioty zagraniczne z polskim kapitałem pochodzącym z przedsiębiorstw z Polski z sekcji „Handel, naprawa pojazdów samochodowych”. W badanym okresie średniorocznie wynosiły one 18,77 tys. PLN. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż wskaźnik miał zasadniczo tendencję malejącą – w 2008 roku wyniósł 28,79 tys. PLN, a w 2011 roku spadł do poziomu 13,39 tys. PLN.

Na trzecim miejscu, mierzonym wskaźnikiem nakładów do zatrudnienia, znalazły się przedsiębiorstwa zagraniczne, w których akcje/udziały posiadały podmioty sprawozdawcze z sekcji „Budownictwo”. Średniorocznie wskaźnik ten wyniósł 7,65 tys. PLN. Największą wartość wskaźnika odnotowano w tej grupie przedsiębiorstw w 2009 roku, kiedy osiągnął poziom 15,56 tys. PLN.

Najmniej w przeliczeniu na jednego zatrudnionego inwestowały podmioty zagraniczne, których jednostki sprawozdawcze w Polsce prowadziły działalność w sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”. W tej grupie podmiotów wskaźnik średniorocznie kształtował się na poziomie 4,34 tys. PLN (tab. 11.2).

Nieco inaczej wyglądała sytuacja w odniesieniu do wskaźnika intensywności inwestowania. W tej dziedzinie najlepsze wyniki osiągały w badanym okresie podmioty zagraniczne z kapitałem polskich przedsiębiorstw z sekcji „Handel, naprawa pojazdów samochodowych”. Średnioroczny wskaźnik inwestowania dla tych podmiotów wyniósł 3,52%, przy czym największy poziom – 5,53% – odnotowały podmioty tej grupy w 2008 roku, a najniższy w 2011 roku – 2,12%. Należy ponadto zwrócić uwagę na fakt, że z roku na rok poziom wskaźnika spadał.

Na drugim miejscu, biorąc pod uwagę ten wskaźnik, znalazły się podmioty, których jednostki sprawozdawcze w Polsce prowadziły działalność w sekcji „Budownictwo”. Wskaźnik ten średniorocznie kształtował się na poziomie 3,03%, na co wpływ miał rekordowo wysoki poziom wskaźnika w 2009 – 6,16% – najwyższy dla wszystkich analizowanych grup, jak i analizowanych lat.

Tablica 11.2. Wartość nakładów inwestycyjnych na rzeczowe aktywa trwałe oraz intensywność inwestowania przedsiębiorstw z kapitałem polskim za granicą w podziale na PKD podmiotu sprawozdawczego w latach 2008–2011

| Wyszczególnienie | Lata | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Przetwórstwo przemysłowe | | | | |
| Ogólna wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (mln PLN) | 2039,6 | 1762,8 | 1201,4 | 1604,1 |
| Liczba jednostek zagranicznych | 866 | 839 | 921 | 1 016 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przypadająca na 1 przedsiębiorstwo (mln PLN) | 2,36 | 2,10 | 1,30 | 1,58 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w relacji do wielkości zatrudnienia (tys. PLN) | 35,63 | 42,63 | 25,26 | 35,92 |
| Intensywność inwestowania (%) | 2,25% | 2,76% | 1,63% | 1,61% |
| Budownictwo | | | | |
| Ogólna wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (mln PLN) | 45,7 | 163,8 | 57,3 | 80,2 |
| Liczba jednostek zagranicznych | 210 | 262 | 288 | 327 |

| Wyszczególnienie | Lata | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przypadająca na 1 przedsiębiorstwo (mln PLN) | 0,22 | 0,63 | 0,20 | 0,25 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w relacji do wielkości zatrudnienia (tys. PLN) | 4,56 | 15,56 | 4,96 | 5,50 |
| Intensywność inwestowania (%) | 1,79% | 6,16% | 2,07% | 2,11% |
| Handel, naprawa pojazdów samochodowych | | | | |
| Ogólna wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (mln PLN) | 672,2 | 500,7 | 330,9 | 332,7 |
| Liczba jednostek zagranicznych | 557 | 716 | 709 | 688 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przypadająca na 1 przedsiębiorstwo (mln PLN) | 1,21 | 0,70 | 0,47 | 0,48 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w relacji do wielkości zatrudnienia (tys. PLN) | 28,79 | 19,58 | 13,31 | 13,39 |
| Intensywność inwestowania (%) | 5,53% | 3,90% | 2,53% | 2,12% |
| Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna | | | | |
| Ogólna wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (mln PLN) | – | 163,9 | 104,6 | 214,4 |
| Liczba jednostek zagranicznych | – | 217 | 258 | 279 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przypadająca na 1 przedsiębiorstwo (mln PLN) | – | 0,76 | 0,41 | 0,77 |
| Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w relacji do wielkości zatrudnienia (tys. PLN) | – | 4,71 | 2,83 | 5,47 |
| Intensywność inwestowania (%) | – | 1,97% | 1,07% | 3,02% |

Objaśnienia i uwagi: Znak „–” oznacza brak danych. Niestety, niemożliwe jest zaprezentowanie informacji z sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna” za 2008 rok, gdyż nie istniała ona w sprawozdawczości za ten okres. Mimo iż z początkiem 2008 roku zaczęła obowiązywać Polska Klasyfikacja Działalności – PKD 2007, klasyfikacja PKD 2004 mogła być stosowana do końca 2009 roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [GUS, 2010, s. 5; 2011, s. 5; 2012, s. 5; 2013, s. 6].

Nieco mniejszą intensywnością inwestowania charakteryzowały się podmioty zagraniczne z kapitałem przedsiębiorstw działających w Polsce w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”. Średnia wartość tego wskaźnika w badanym okresie wyniosła 2,06%, przy czym można zaobserwować spadek w ostatnich latach do poziomu 1,61% w 2011 roku. Podobnie wyglądała sytuacja w przedsiębiorstwach, w których kapitał zainwestowały polskie podmioty z sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna” – średnioroczny poziom tego wskaźnika wyniósł 2,02%.

Zakończenie

Podsumowując, można stwierdzić, że przedsiębiorstwa z kapitałem podmiotów sprawozdawczych z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” charakteryzowały się w badanym okresie największymi nakładami na rzeczowe aktywa trwałe zarówno w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo, jak i na jednego zatrudnionego. W dużej mierze wynika to z faktu, że spółki zagraniczne mają charakter produkcyjny, który wymusza nakłady na środki trwałe. Ta grupa przedsiębiorstw z natury rzeczy jest bardziej kapitałochłonna.

W zakresie działalności inwestycyjnej podmiotów zagranicznych, w których kapitał zaangażowały przedsiębiorstwa z Polski z sekcji „Handel, naprawa pojazdów samochodowych”, można zauważyć zdecydowane ochłodzenie. W badanym okresie spadała wartość bezwzględna nakładów na rzeczowe aktywa trwałe. Obniżyły się także wskaźniki nakładów w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo i jednego zatrudnionego, co spowodowane było wspomnianym spadkiem wartości nakładów, jak też wzrostem liczby zagranicznych podmiotów i wielkości zatrudnienia. Także wskaźnik intensywności inwestowania miał tendencję malejącą, na co wpływ miał spadek nakładów (o 50,5% w badanym okresie) oraz wzrost przychodów ze sprzedaży (o 28,9% w badanym okresie). Dla tej grupy podmiotów najlepszym rokiem okazał się 2008 rok, kiedy nakłady inwestycyjne na rzeczowe aktywa trwałe w ujęciu bezwzględnym i względnym, a także intensywność inwestowania były na najwyższym poziomie.

Odmienną tendencję można zaobserwować dla zagranicznych przedsiębiorstw, dla których podmioty sprawozdawcze z Polski wywodziły się z sekcji „Budownictwo”. Mimo zdecydowanie mniejszych nakładów w porównaniu do dwóch powyższych grup, wartość bezwzględna nakładów na rzeczowe aktywa trwałe rosła. Rósł także wskaźnik nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na jednego zatrudnionego oraz wskaźnik intensywności inwestowania. Tendencję burzył rok 2009, który okazał się rekordowo dobry, biorąc pod uwagę omawiane wielkości.

Najmniejsze nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na jednego zatrudnionego ponosiły podmioty zagraniczne, w których kapitał zaangażowały przedsiębiorstwa z Polski funkcjonujące w sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”. Charakteryzowały się one także najniższym wskaźnikiem intensywności inwestowania. Zapewne wynika to ze specyfiki tych podmiotów, które kreują wartość przy wykorzystaniu aktywów niematerialnych. Dla tej grupy podmiotów, w analizowanym przekroju, najlepszym rokiem okazał się rok 2011.

Przeprowadzona analiza potwierdza założenie, że wielkość nakładów zależy od rodzaju prowadzonej działalności. Największą wartością nakładów na rzeczowe aktywa trwałe charakteryzowały się (w ujęciu zarówno bezwzględnym, jak

i na jednego zatrudnionego) podmioty bezpośredniego inwestowania, w których kapitał pochodził z przedsiębiorstw przynależnych w Polsce do sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”. Najmniejszą wartością nakładów charakteryzowały się natomiast podmioty, w których kapitał zainwestowały przedsiębiorstwa-matki z sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”. Stosunkowo niskie nakłady podmiotów, których przedsiębiorstwa macierzyste działają w sekcji „Budownictwo”, można wiązać z faktem, że podmioty bezpośredniego inwestowania korzystają z aktywów trwałych spółek-matek, na bazie których świadczą usługi budowlane na rynku lokalnym.

Bibliografia

1. Gajęcki R., (1997), *Ewolucja teorii przedsiębiorstwa i koncepcji zarządzania*, w: *Rozwój firmy. Teoria przedsiębiorstwa. Wprowadzenie*, Gajęcki R. (red.), Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
2. GUS (2010), *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2008 roku*, Warszawa.
3. GUS (2011), *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2009 roku*, Warszawa.
4. GUS (2012), *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2010 roku*, Warszawa.
5. GUS (2013), *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2011 roku*, Warszawa.
6. Jaworek M., Kuzel M. (2013), *Aktywność inwestycyjna największych przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Studia ekonomiczne. Inwestowanie w aktywa rzeczowe i finansowe*, Marcinek K. (red.), Studia Ekonomiczne, Zeszyt 155, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
7. Mączyńska E. (2000), *Inwestycje i restrukturyzacja potencjału technicznego przedsiębiorstw (wyniki badań)*, w: *Inwestycje w procesie transformacji gospodarki Polski 1990–1999*, Karaszewski W. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
8. Penrose E. (1959), *The Theory of Growth of the Firm*, Basis Blackwell, Oxford.
9. Rozporządzenie z dnia 20 czerwca 2007 roku nr 716/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej w sprawie statystyki wspólnotowej dotyczącej struktury i działalności zagranicznych podmiotów zależnych, Dz.Urz. Unii Europejskiej L 171/17.

Rozdział 12

Audyt jako narzędzie oceny przedsiębiorstwa – definicja i klasyfikacja

Rafał Kramer

Wstęp

Audyt jest niejednoznacznie definiowany w literaturze przedmiotu, a w szczególności w praktyce gospodarczej. Utrudnia to stworzenie praktycznej i poprawnej metodologicznie klasyfikacji. Błędy w definiowaniu audytu wynikają w głównej mierze z niejednoznacznego zakresu czynności podejmowanych przez audytorów, a także z przekonania osób wykonujących te zadania, iż dokonują oni czynności audytu, gdy tak naprawdę są oni po prostu kontrolerami. Moda na audytowanie ogarnia dziś przedsiębiorstwa, które pragną audytować niemal wszystko, nie wszystko jednak podlega audytowi.

Przedmiotem rozważań w niniejszym rozdziale jest audyt w przedsiębiorstwie, zaś dwoma zasadniczymi, równoważnymi celami są: uporządkowanie nazewnictwa audytu, a także sformułowanie jednolitej i poprawnej metodologicznie klasyfikacji różnych kategorii audytu.

12.1. Użyteczność audytu w badaniu przedsiębiorstw

W gospodarce rynkowej występują trzy podstawowe elementy składowe mające wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej. Są to: rynek, który umożliwia realizację produkcji dzięki tworzeniu warunków do spełniania się transakcji kupna-sprzedaży, państwo, które pełni funkcję stabilizacyjno-regulacyjno-kontrolną, oraz przedsiębiorstwo [Żurek, 2003, s. 13].

Przedsiębiorstwo należy traktować jako „podstawową jednostkę gospodarczą (podmiot gospodarczy), prowadzącą działalność produkcyjną, usługową bądź handlową na własny rachunek, wyodrębnioną pod względem ekonomiczno-prawnym i organizacyjnym, która dysponuje określonymi zasobami czynników produkcji i ma na celu przede wszystkim ich efektywne zagospodarowanie” [Żurek, 2003, s. 14]. Stanowi ono określoną „formę organizacji działalności gospodarczej, będącej efektem uwarunkowań prawnych, społecznych, ekonomicznych i technicznych” [Żurek, 2003, s. 13]. W swojej działalności wykorzystuje określone zasoby czynników produkcji, którymi są: zasoby materialne, zasoby kapitałowe (fi-

nansowe), zasoby informacyjne, zasoby niematerialne i prawne (nienamagalne) oraz zasoby ludzkie (kapitału ludzkiego) [Marek, 1999, s. 275–309].

Przedsiębiorstwo podlega nieustannym badaniom, które określić można jako „zbiór technik i zasad systematycznego gromadzenia, zapisywania, analizowania i interpretowania informacji, które ułatwiają podejmowanie decyzji” [Garbarski i inni, 1995, s. 131]. Badania to „wieloetapowy, świadomy proces zróżnicowanych wewnętrznie działań poznawczych. Są one regulowane konkretnymi zasadami i procedurą badawczą, aby otrzymane wyniki były pewne, rzetelne i adekwatne w stosunku do zgłębianej rzeczywistości” [Czermiński i inni, 2001, s. 25]. Przykładem takich badań jest właśnie audyt.

12.2. Kategoria audytu w naukach ekonomicznych

Audyt to pojęcie stosunkowo młode, zarówno w polskiej, jak i światowej literaturze, i choć często używane, to jednak ciągle aktualna jest kwestia jego zdefiniowania. Słowo „audyt” pochodzi od łacińskich *auditio*, co oznacza: słuchanie, słyszenie, lub *auditus* – przesłuchanie [Płuciennik-Napierała, 2006, s. 235]. Jego geneza wywodzi się ze starożytnego Rzymu, w którym odbywało się „przesłuchiwanie rachunków”, polegające na porównywaniu i weryfikacji dokumentów jednego urzędnika z dokumentami drugiego, mające na celu ochronę finansów publicznych [Winiarska, 2008, s. 10]. Pochodzenie terminu „audyt” związane jest też z dawnym, jawnym prezentowaniem kont organizacji przez ich publiczne czytanie donośnym głosem. Taki sposób kontrolowania kont rekomendował francuski traktat z XIII wieku „La Seneschaucie” baronom ówczesnej Francji. W tamtych czasach osoba spośród publiczności (audytor) miała za zadanie uważnie słuchać w czasie czytania kont, by móc wyrazić niezależną opinię [Frydlender, Collins, 1983]. Audyt znany dziś rozpoczął się w Anglii w okresie rewolucji przemysłowej, był on już czymś więcej niż tylko przesłuchiowaniem i ustną weryfikacją kont, a szczegółową kontrolą zapisów w księgach rachunkowych [Winiarska, 2007, s. 11].

W języku polskim słowo „audyt” pojawiło się jako neologizm zaczerpnięty z języka angielskiego, w którym słowo *audit* posiada dwa znaczenia [Wyżyński, 2002, s. 63; Longman Business..., 2003, s. 27]: jest to, po pierwsze, kontrola ksiąg rachunkowych, po drugie, czynność przeprowadzenia kontroli ksiąg rachunkowych (aspekt czynnościowy). Błędne jest jednak używanie w praktyce zamiennie ze słowem „audyt” terminu „audit”, które nie występuje w słowniku języka polskiego¹. Jedyną poprawną formą, zgodną z zasadami języka polskiego, jest forma „audyt”².

¹ Komunikat Rady Języka Polskiego nr 2(15) z 2004 roku.

² Zgodnie z tradycją obcojęzyczne połączenia „di” przybierają w polszczyźnie formę „dy” (por. dyrektor). Obecnie najczęściej z formą „audit” można spotkać się przy audycie jakości, a błędne stosowanie słowa „audit” w Polsce jest konsekwencją niewłaściwego tłumaczenia norm ISO przez Polski Komitet Normalizacyjny.

Termin „audyt”, choć obecnie powszechnie stosowany w literaturze naukowej, nie doczekał się jednoznacznej interpretacji. Pierwotnie pojęcia tego używano w węższym ujęciu, odnoszącym się wyłącznie do określenia czynności biegłych rewidentów zajmujących się kontrolą finansowo-księgową przedsiębiorstw. Wyrazem tego jest definicja audytu (auditingu) pochodząca z *Podręcznej encyklopedii rachunkowości*, która określa, iż jest to „system rewizji gospodarczej jednostek (podmiotów) prowadzących działalność gospodarczą, wykonywanej przez wyspecjalizowane instytucje zewnętrzne na podstawie przepisów prawnych, zarówno o zasięgu krajowym, jak i międzynarodowym. Działalność rewizyjna tych instytucji jest realizowana przez wyspecjalizowanych ekspertów, tzw. audytorów, których odpowiednikiem w Polsce są biegli rewidenci” [Klimas, 2000, s. 92]. W podobnym tonie wypowiada się J. Penc, który pisze, iż jest to „kontrola, badanie ksiąg rachunkowych pod względem ich prawdziwości i rzetelności” [Penc, 1997, s. 32]. Natomiast G. Gołębiowski i K. Marchewka-Bartkowiak podają, że audyt to „system rewizji gospodarczej i doradztwa ekonomicznego, realizowany przez wyspecjalizowanych ekspertów. Jest on realizowany według określonych wzorców, zaleceń i standardów, polega na rewizji ksiąg rachunkowych i innych dokumentów. Jego celem jest stwierdzenie czy dokumenty dają prawdziwy i jasny obraz sytuacji finansowej danego podmiotu gospodarczego” [Gołębiowski, Marchewka-Bartkowiak, 2004, s. 8].

Z czasem pojęcie audytu przestało być związane tylko z kontrolą ksiąg rachunkowych i nabrało bardziej ogólnego znaczenia. Obecnie jest postrzegane jako systematyczne, regularne i wszechstronne badanie przedsiębiorstwa, realizowane przez specjalistów, którego celem jest identyfikacja nieprawidłowości oraz trudności występujących w organizacji. *Wielka Encyklopedia PWN* podaje, że audyt to „system rewizji³ gospodarczej i doradztwa ekonomicznego, który jest realizowany przez wyspecjalizowanych ekspertów” [*Wielka Encyklopedia PWN*, 2001, s. 16]. J. Niewiadomska pisze, iż audyt jest to „szczegółowa analiza działalności danej organizacji, prowadzona przez specjalistów w celu ujawnienia ewentualnych problemów czy nieprawidłowości w jej funkcjonowaniu. Może dotyczyć każdego aspektu funkcjonowania firmy, jednak najczęściej stosowany jest audyt finansowy organizacji (badanie sprawozdania finansowego), prawny, informatyczny i personalny” [Niewiadomska, 2005, s. 36].

Niektórzy autorzy rozróżniają dwa pojęcia – audyt i audytowanie (auditing). *Encyklopedia rachunkowości* pod redakcją M. Gmytrasiewicza oddzielnie definiuje auditing i audyt. Według tej publikacji auditing to „zespół czynności kontrolnych, audytorskich, doradczych i sprawdzających, realizowany przez wyspecjalizowanych audytorów na podstawie standardów i przepisów o zasięgu krajowym i międ-

³ Rewizja – to badanie, sprawdzenie, ponowne zbadanie, kontrola [Kopaliński, 2013, hasło: rewizja].

dzynarodowym”, natomiast audyt to „forma nadzoru i kontroli zarządczej jako zespół czynności sprawdzających, diagnostycznych i doradczych” [Gmytrasiewicz, 2005, s. 90].

Polskie prawo zawiera legalną⁴ definicję audytu w art. 272 ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z tym artykułem audyt jest działalnością niezależną i obiektywną, której celem jest wspieranie osoby kierującej działem lub kierownika jednostki w realizacji celów i zadań, przez systematyczną ocenę kontroli zarządczej oraz czynności doradcze [ustawa, 2009, art. 272 ust. 1].

Audyt traktowany jest „jako funkcja przedsiębiorstwa wspierająca zarządzanie informacjami i podejmowanie decyzji” [Jedynak, 2004, s. 5]. Podstawowym zadaniem audytu jest „ustalenie stanu faktycznego oraz jego diagnoza, dokonywane dla potrzeb procesów informacyjno-decyzyjnych na różnych szczeblach hierarchicznych organizacji. Chodzi więc o dostarczenie wiarygodnych i aktualnych informacji, niezbędnych w procesie zarządzania przedsiębiorstwem” [Jedynak, 2004, s. 5].

Często audyt utożsamia się z diagnozowaniem⁵, a dokładniej z diagnozowaniem ekonomicznym⁶, będącym zespołem czynności badawczych dotyczących stanu ekonomicznego, działalności oraz wyników jednostek gospodarczych (przedsiębiorstw) [Więckowski, 1982, s. 71]. Jest swego rodzaju diagnozą organizacji (*diagnosis of the organization*), czyli działaniem polegającym na rozpoznaniu oraz ocenie sytuacji jednostki na rynku i jej otoczeniu oraz określeniu działań, które zmierzać mają do podniesienia sprawności jej funkcjonowania. Owa diagnoza dotyczyć może całego przedsiębiorstwa lub jego wybranych części [Penc, 1997, s. 80]. Diagnozowanie jest umiejętnością „rozpoznawania rzeczywistego stanu badanych obiektów”, będącą metodą „myślenia dialektycznego, która umożliwia rozpatrywanie zjawisk we wzajemnym powiązaniu i rozwoju. Dzięki niej można uzyskać informacje o zmianie stanu badanych obiektów, co może stanowić podstawę opracowania zaleceń na przyszłość” [Machaczka, 1998, s. 129].

Celem diagnozowania ekonomicznego, podobnie jak audytu, jest przygotowanie informacji dla organu zarządzającego stanowiących podstawę podejmowania decyzji. Lecz to, co nadaje audytowi specyficzny charakter, to permanentne odwoływanie się do kryteriów i do norm lub standardów. Tak przyjęta zasada jest stosowana do tego stopnia systematycznie i konsekwentnie, że audyt stosuje ją do samego siebie w formie norm zawodowych. Diagnostyka różni się od audytu tym, że ogranicza swoje badania i ocenę do stanu i tendencji zmian danej działalności

⁴ Prawnie sformułowaną przez ustawodawcę.

⁵ Diagnozowanie jest naukową metodą umożliwiającą poznanie i ocenę faktów oraz zjawisk. [Więckowski, 1982, s. 72].

⁶ Wyróżnia się diagnozowanie: medyczne, techniczne, gospodarcze (ekonomiczne), społeczne (sociologiczne).

przedsiębiorstwa. Diagnozowanie w przedsiębiorstwie nie odwołuje się do norm czy standardów, lecz polega na porównaniu rezultatów, stanów lub tendencji z przyjętymi przez to przedsiębiorstwo celami.

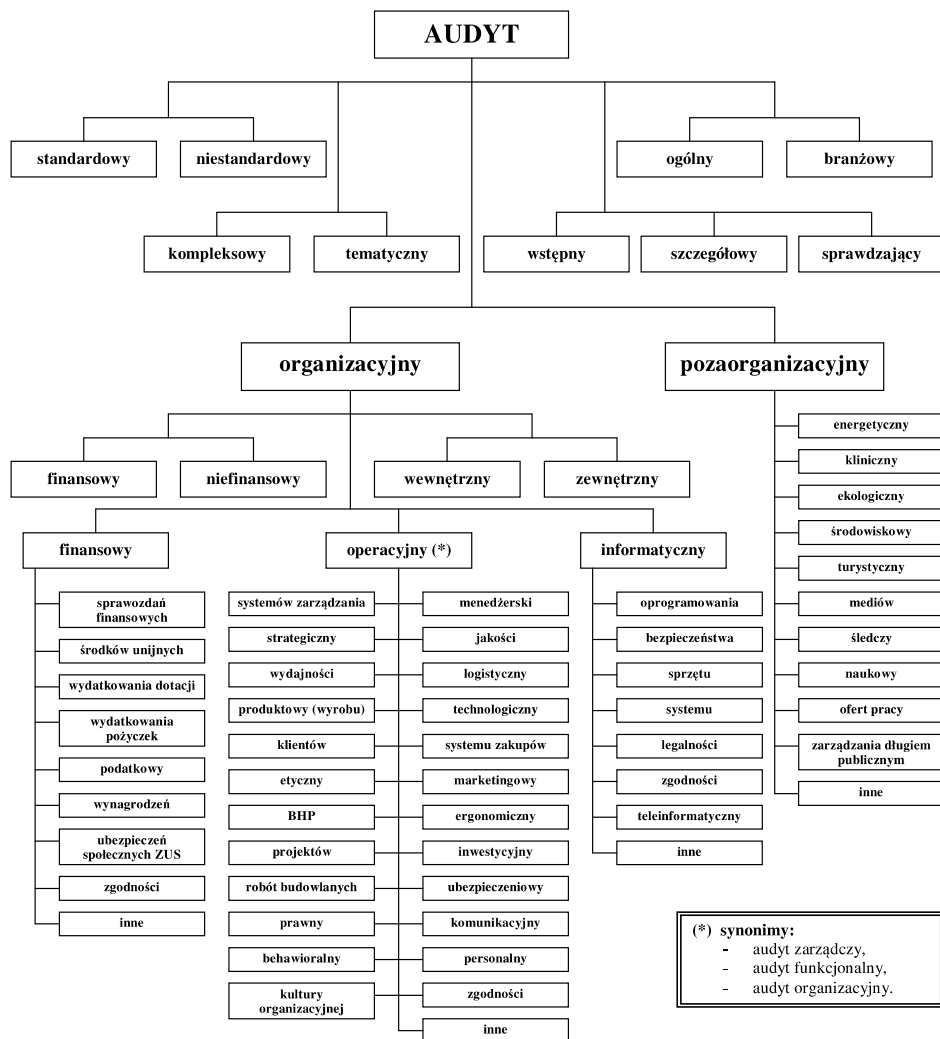
W mowie potocznej audyt bywa też nazywany analizą⁷, która jest rozumiana jako „metoda postępowania naukowego, polegająca na podziale badanego zjawiska na części i rozpatrywanie każdej z nich z osobna” [Leszczyński, Skowronek-Mielczarek, 2004, s. 29]. Poznawane są w ten sposób „struktura i zależności badanego zjawiska, szczególnie powiązania przyczynowo-skutkowe oraz jest wykrywany mechanizm jego funkcjonowania” [Leszczyński, Skowronek-Mielczarek, 2000, s. 13]. Powinna ona pozwolić „z jednej strony na ustalenie, czy dotychczasowa działalność dała zamierzone efekty (analiza *ex post*), z drugiej zaś na określenie kierunków i sposobów dalszej działalności (analiza *ex ante*)” [Bednarski, 1999, s. 7]. Należy jednak zauważyć, iż utożsamianie audytu i analizy jest błędne, analizę można traktować jedynie jako instrument (narzędzie) procesu audytu.

12.3. Rodzaje audytu

Tak jak i inne kategorie ekonomiczne audyt można klasyfikować według wielu różnych kryteriów, a ich dobór zależy od potrzeb badawczych. Audytować teoretycznie można wszystko, dlatego też przedmiot audytowania jest bardzo szeroki, a w związku z tym występująca różnorodność klasyfikacji, czasem wzajemnie wykluczających się. Literatura, a przede wszystkim praktyka gospodarcza, rozróżnia wiele rodzajów audytu. Niektóre z nich dotyczą tego samego obszaru działalności przedsiębiorstwa, a granica między nimi się zaciera. Trudno jest dokonać ich podziału oraz przedstawić szczegółową klasyfikację. Problem ten wyraża się w braku jednolitego nazewnictwa i tłumaczeń z języków obcych, zakresów oraz procedur poszczególnych audytów, jak również braku opracowań naukowych. Co istotne, nie wszystkie audyty w sposób bezpośredni dotyczą jednostek gospodarczych, robią to w sposób pośredni lub wcale ich nie dotyczą. Poszczególne rodzaje audytów prezentuje rysunek 12.1, który jest próbą ich uporządkowania. To zbiorcze zestawienie zawiera kilka najczęściej występujących podziałów, które zostały omówione w dalszej części niniejszego opracowania⁸.

⁷ Termin „analiza” należy do pojęć wieloznacznych. Wynika to z szerokiego jego zastosowania. Nie ma nauki, która nie korzystałaby z różnych metod analizy. Nie ma też praktycznej działalności człowieka, w której nie byłyby stosowane różne narzędzia analizy. Ten szeroki zakres zastosowania analizy sprawia, że jest ona terminem bardzo pojemnym i różnie interpretowanym [Gabrusewicz, 2007, s. 11].

⁸ Ze względu na ograniczenia stawiane niniejszemu opracowaniu, scharakteryzowane zostaną tylko główne kategorie audytu. Szczegółowe podziały mają jednak na tyle jednoznaczną nomenklaturę, iż dają się bez problemu zidentyfikować.



Rysunek 12.1. Rodzaje audytu

Źródło: Opracowanie własne.

Jak już wspomniano, w literaturze przedmiotu można znaleźć bardzo wiele różnych klasyfikacji i podziałów. Najczęściej wyróżnia się jednak dwa rodzaje audytu w zależności od podmiotu prowadzącego:

- audyt zewnętrzny – prowadzony przez podmiot niezależny od organizacji,
- audyt wewnętrzny – prowadzony przez podmiot zatrudniony w organizacji.

Początkowo audyt miał jedynie charakter zewnętrzny, dopiero rozwój ekonomiczny działających na rynku podmiotów zrodził konieczność stworzenia audytu wewnętrznego i zatrudnienia specjalistów na co dzień pracujących w danej organizacji. Pierwsze komórki audytu wewnętrznego powstały po II wojnie świa-

towej i koncentrowały się na sprawach związanych z księgowością i finansami [Gołębiowski, Marchewka-Bartkowiak, 2004, s. 8].

Audyt zewnętrzny to audyt przeprowadzany przez osobę, która nie jest zatrudniona w badanej jednostce podlegającej badaniu. Prowadzony jest przez niezależne, samodzielne oraz wyspecjalizowane instytucje konsultingowe lub audytorskie, które zatrudniają ekspertów i doradców z uprawnieniami audytora lub biegłego rewidenta bądź też przez osoby prywatne posiadające te uprawnienia [Gmytrasiewicz, 2005, s. 93].

Audyt wewnętrzny⁹ jest stosunkowo młodą koncepcją wspierającą zarządzanie i nadal nie jest w pełni zrozumiały. W przeciwieństwie do audytu zewnętrznego jest on w zasadzie prowadzony przez osobę zatrudnioną w badanej organizacji (np. umowa o pracę) lub też osobę, której czynność ta została zlecona (np. umowa-zlecenie). Jedną z bardziej znanych definicji audytu wewnętrznego zaproponował Instytut Audytorów Wewnętrznych (*Institute of Internal Auditors*), według której jest on „niezależną, obiektywną działalnością o charakterze doradczym, prowadzoną w celu wniesienia do organizacji wartości dodanej i usprawnienia jej funkcjonowania (...) Pomaga organizacji w osiągnięciu jej celów poprzez systematyczne i metodologiczne podejście do oceny i doskonalenia skuteczności procesów zarządzania ryzykiem, kontroli i zarządzania organizacją” [Opolski i inni, 2008, s. 24].

Zgodnie z przytoczoną przez E. J. Saundersa¹⁰ definicją audyt wewnętrzny jest „niezależną jednostką organizacyjną, stworzoną w ramach struktury danego przedsiębiorstwa, w celu badania i oceny jego działalności; pełni ona zatem rolę usługową dla danego przedsiębiorstwa. Naczelnym celem audytu wewnętrznego jest świadczenie pomocy osobom tworzącym tę organizację w zakresie efektywnego wykonywania swoich obowiązków. Aby osiągnąć ten cel, audyt wewnętrzny dostarcza im analizy, oceny, zaleceń, rady oraz informacji dotyczących działalności będącej przedmiotem kontroli” [Saunders, 2002, s. 37]. Z uwagi na ochronę ważnych interesów właścicieli lub klientów w niektórych sektorach wprowadza się ustawowy wymóg istnienia komórek audytu wewnętrznego. Taki obowiązek występuje m.in. w jednostkach sektora finansów publicznych i bankowości.

Audyt wewnętrzny jest „nowoczesną metodą zarządzania organizacją, gdyż jest zorientowany na jej cele i zadania, identyfikację i ocenę ryzyka, doradztwo, efektywność zarządzania i wnoszenie wartości dodanej. Może on wspierać zarząd przez:

- monitorowanie czynności, których zarząd sam nie jest w stanie nadzorować,
- identyfikowanie i minimalizowanie ryzyka,

⁹ Termin „audyt wewnętrzny” został wprowadzony w ustawie z dnia 27 lipca 2001 r. [ustawa, 2001, art. 1 ust. 4].

¹⁰ Doradca Ministra Finansów ds. Kontroli i Audytu Wewnętrznego w latach 2001–2002.

- opiniowanie sprawozdań dla ścisłego zarządu,
- wspomaganie członków zarządu w zakresie spraw nie należących do ich specjalności,
- dostarczanie informacji dla procesów decyzyjnych,
- analizę przyszłości, a nie przeszłości,
- pomaganie kierownictwu niższego szczebla w zarządzaniu przez wskazanie naruszeń procedur i reguł zarządzania” [Winiarska, 2005b, s. 221–222].

Różnice między audytem zewnętrznym i wewnętrznym zostały zaprezentowane w tablicy 12.1.

Tablica 12.1. Porównanie audytu zewnętrznego i wewnętrznego

| Kryteria | Audyty zewnętrzny | Audyty wewnętrzny |
|-----------------------|---|--|
| Cel audytu | Audyty zewnętrzny służy podmiotom zewnętrznym, które są zainteresowane sytuacją danej jednostki | Audyty wewnętrzny ma na celu wniesienie wartości dodanej do jednostki. Służy interesom organizacji |
| Zakres audytu | Badanie skupia się głównie na finansowych aspektach działalności jednostki | Wszystkie obszary działalności jednostki – zarówno finansowe, jak i niefinansowe |
| Okres objęty badaniem | Zdarzenia zaistniałe (informacje historyczne) – w szczególności ocena informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych | Stan obecny i przyszłe zdarzenia – w mniejszym stopniu zdarzenia zaistniałe |
| Częstotliwość badań | Najczęściej raz do roku w określonym przedziale czasowym | Według planu, przez cały rok |
| Znajomość jednostki | Audytor zewnętrzny musi poznać jednostkę bezpośrednio przed badaniem lub w trakcie realizacji zadania audytowego | Audytor wewnętrzny zna swoją jednostkę |
| Podmiot badający | Audyty zewnętrzny jest przeprowadzany przez podmiot niezależny od organizacji | Audyty wewnętrzny przeprowadza audytor zatrudniony w organizacji (choć nie wyklucza się zlecenia tego podmiotowi z zewnątrz) |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Krzemień, Winiarska, 2004, s. 20; Czerwiński, 2005, s. 25].

Audyty wewnętrzny ma za zadanie wspierać kadre kierowniczą w wypełnianiu powierzonych jej zadań. Funkcja ta jest realizowana poprzez ocenę systemów kontroli wewnętrznej, za które to kadra kierownicza jest odpowiedzialna. Należy zatem odróżnić audyt wewnętrzny od kontroli wewnętrznej [Czerwiński, 2005, s. 23], nie można utożsamiać tych pojęć. Związki (relacje) między audytem a kontrolą wewnętrzną są subtelne – „ich zakresy przedmiotowe nachodzą na siebie. Można przyjąć pogląd, że audyt wewnętrzny sprawdza funkcjonowanie i skuteczność rozwiązań (mechanizmów) kontroli wewnętrznej” [Kuc, 2007, s. 80].

Kontrola wewnętrzna jest to „zaprojektowany i zależny od osób sprawujących nadzór nad jednostką, kierownictwa i innych pracowników proces, który ma do-

starczyć wystarczającej pewności, że cele jednostki dotyczące wiarygodności sprawozdawczości finansowej, skuteczności i wydajności działalności oraz przestrzegania przepisów i regulacji są realizowane. Wynika to z faktu, że kontrola wewnętrzna jest zaprojektowana i wdrażana w taki sposób, aby umożliwić ograniczenie rozpoznanego ryzyka działalności gospodarczej, które zagraża realizacji każdego z wymienionych celów” [Międzynarodowe..., 2005, s. 376, za: Sawicki, 2006, s. 88–89].

Kontrola¹¹ jest „nieodzownym elementem funkcjonowania organizacji, za którą odpowiedzialne jest całe kierownictwo. Audyt wewnętrzny interweniuje tylko w drugim etapie (weryfikacyjnym), aby skontrolować istnienie i skuteczność rozwiązań kontrolnych. Dobrze zorganizowany system kontroli wewnętrznej może być jednym z celów audytu” [Kuc, 2007, s. 80]. Jednak niektórzy eksperci, jak choćby były prezes Najwyższej Izby Kontroli – M. Sekuła¹², pomiędzy audytem a kontrolą wewnętrzną stawiają znak równości, twierdząc, że audyt to tylko „specyficzny rodzaj kontroli” [Sekuła, 2004, s. 2]. Takie ujęcie wydaje się jednak być błędne. Podstawowe różnice między kontrolą wewnętrzną i audytem wewnętrznym przedstawia tablica 12.2.

Tablica 12.2. Porównanie kontroli wewnętrznej i audytu wewnętrznego

| Kontrola wewnętrzna | Audyt wewnętrzny |
|--|--|
| Reaguje przede wszystkim na objawy niekorzystnego zjawiska | Kładzie nacisk na przyczyny niekorzystnego zjawiska |
| Działa wyłącznie po fakcie | Może działać zapobiegawczo, wskazując potencjalne ryzyka |
| Ograniczona zakresem upoważnienia – zależy od woli dającego zlecenie | W dużej mierze niezależny |
| Nastawiona na wykrycie sprawy nieprawidłowości | Nastawiony na usprawnienie działalności |
| Działa na podstawie uregulowań wewnętrznych | Działa na podstawie standardów zawodowych, a w sektorze publicznym także przepisów prawa |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Knedler, Stasik, 2005, s. 15].

¹¹ Kontrola to proces polegający na porównaniu stanu faktycznego ze stanem wymaganym (pożądanym). Kontrola jest niezbędnym elementem (częścią składową) procesu kierowania (zarządzania) każdym zorganizowanym działaniem ludzkim bez względu na dziedzinę i szczebel, na jakim jest realizowane to działanie. Występuje zatem zarówno w zarządzaniu całą gospodarką narodową, jej poszczególnymi dziedzinami oraz jednostkami organizacyjnymi (przedsiębiorstwami). W literaturze na temat kontroli ugruntował się pogląd, że do pojęcia kontroli jako funkcji kierowania wchodzi następujące fazy kontroli, składające się na pojęcie kontroli łącznie (żadna z nich traktowana z osobna nie może być uznana za kontrolę). Są nimi: 1) ustalenie stanu rzeczywistego (faktycznego), 2) ustalenie stanu obowiązującego (wyznaczonego), 3) porównanie stanu faktycznego ze stanem wyznaczonym w celu ustalenia ich zgodności lub niezgodności, 4) wyjaśnienie przyczyn i skutków stwierdzonej zgodności lub niezgodności stanu faktycznego ze stanem wyznaczonym [Gmytrasiewicz, 2005, s. 314–322].

¹² Mirosław Sekuła, prezes Najwyższej Izby Kontroli w okresie: 07.2001–08.2007.

Kolejna klasyfikacja audytu dotyczy przedmiotu audytowania. Jest to najczęściej występujący w polskiej literaturze podział. Wyróżnia się tu zwykle [Czerwiński, 2005, s. 215–289; Forystek, 2005, s. 171]: audyt finansowy, audyt operacyjny oraz audyt informatyczny¹³.

Audyt finansowy i operacyjny „przypominają dwie strony tej samej monety. Stanowią nierozzerwalną całość, a jednocześnie przedstawiają dwa różne obrazy” [Knedler, Stasik, 2005, s. 18]. Podział audytu na audyt finansowy i operacyjny jest „podziałem całkowicie naturalnym, pierwotnym, gdyż wynika on z podziału obszaru działalności jednostki organizacyjnej (gospodarczej) na obszar operacyjny i finansowy. Nierealne wydaje się założenie niezależnego funkcjonowania powyższych dwóch obszarów, jak i powyższych dwóch rodzajów audytu” [Tatoj, 2006, s. 264].

Audyt finansowy jest to ogół działań, których wynikiem jest obiektywna i niezależna ocena funkcjonowania jednostki w zakresie szeroko pojętej gospodarki finansowej pod względem jej gospodarności i celowości. Analizuje się tu wszelkie procesy związane z gromadzeniem i rozdysponowaniem środków finansowych, a więc obszar finansów i rachunkowości jednostki. W ramach audytu finansowego bada się przede wszystkim sprawozdania finansowe, dlatego też utożsamiany jest on bardzo często, choć niewłaściwie, z badaniem prowadzonym przez biegłych rewidentów. Ustawa o rachunkowości stanowi, że „celem badania sprawozdania finansowego jest wyrażenie przez biegłego rewidenta pisemnej opinii wraz z raportem o tym, czy sprawozdanie finansowe jest zgodne z zastosowanymi zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy badanej jednostki” [ustawa, 1994, art. 65 ust. 1]. Takie ujęcie sprowadza się również do błędnego traktowania audytu finansowego jako audytu zewnętrznego, gdyż jest on przeprowadzony przez niezależnego biegłego rewidenta. Jednak nie wszystkie jednostki, które stosują w pełni ustawę o rachunkowości¹⁴, podlegają corocznemu badaniu ich sprawozdań finansowych przez biegłego rewidenta (audytora zewnętrznego)¹⁵. W ta-

¹³ Postrzegany często jako wsparcie dla audytu finansowego i operacyjnego.

¹⁴ Większość jednostek nie stosuje następujących rozdziałów ustawy o rachunkowości: rozdziału 5 – Sprawozdania finansowe jednostki, rozdziału 6 – Skonsolidowane sprawozdania finansowe grupy kapitałowej, rozdziału 7 – Badanie, składanie do właściwego rejestru sądowego, udostępnianie i ogłaszanie sprawozdań finansowych.

¹⁵ Według ustawy o rachunkowości corocznemu badaniu sprawozdań finansowych podlegają jednostki, „które w poprzedzającym roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, spełniły co najmniej dwa z następujących warunków:

- 1) średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób,
- 2) suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej co najmniej 2.500.000 euro,
- 3) przychody ze sprzedaży netto towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość w walucie polskiej co najmniej 5.000.000 euro” [ustawa, 1994, art. 64 ust. 1 pkt 4].

kim przypadku obowiązki te przejmuje audytor wewnętrzny, który przeprowadza audyt finansowy [Winiarska, 2005a, s. 6].

W literaturze i praktyce spotkać można bardzo wiele pojęć, które utrudniają jednoznaczne zdefiniowanie audytu operacyjnego. Wyróżnić tu można [Knedler, Stasik, 2005, s. 29; Winiarska, 2008, s. 28–29]: audyt zarządzania, audyt działalności, audyt opłacalności, audyt wykonania, audyt wszechstronny, audyt zorientowany na zarządzanie. W najszerszym ujęciu audyt operacyjny można określić jako ten, który zajmuje się badaniem skuteczności i efektywności organizacji. Skuteczność określa, na ile organizacja osiąga postawione sobie cele, natomiast efektywność określa, jak dobrze wykorzystuje ona swoje zasoby do osiągnięcia tych celów [Forystek, 2005, s. 173]. Audyt operacyjny obejmuje „badanie oszczędności, wydajności i skuteczności systemów i jednostek organizacyjnych” [Winiarska, 2008, s. 25]. Do jego zakresu należy również „ocena efektywności zarządzania, czyli sposobu, w jakim kierownictwo jednostki planuje swoje działanie, a następnie kontroluje realizację planów” [Winiarska, 2008, s. 25]. Opiniuje on „obszary badania pod względem ich zgodności z celami organizacji” [Winiarska, 2008, s. 31] oraz „bada relacje między wynikami i kosztami” [Winiarska, 2008, s. 25]. Skoncentrowany jest na tych obszarach, w których występują istotne ryzyka dla organizacji.

W praktyce przeprowadzenie audytu operacyjnego bez elementów audytu finansowego i na odwrót jest niezwykle trudne. „O zakwalifikowaniu danego projektu do jednej, czy drugiej kategorii decyduje bardzo często położenie nacisku na weryfikację celów operacyjnych lub finansowych” [Knedler, Stasik, 2005, s. 18]. Zależności pomiędzy tymi audytami przedstawia tablica 12.3.

Audyty informatyczne (audyt systemów informatycznych) jest to „proces zbierania i oceniania dowodów w celu określenia, czy systemy informatyczne i związane z nimi zasoby właściwie chronią majątek, utrzymują integralność danych i systemu, dostarczają odpowiednich i rzetelnych informacji, osiągają efektywne cele organizacji, oszczędnie wykorzystują zasoby” [Forystek, 2005, s. 24]. Zadaniem tego audytu jest „dostarczanie kierownictwu organizacji niezależnych i obiektywnych ocen dotyczących wdrażanych i eksploatowanych systemów informatycznych” [Winiarska, 2008, s. 25]. Powinien swoim zakresem objąć zasoby [Kiziukiewicz, 2007, s. 290]: fizyczne (komputery, systemy kablowe, systemy energetyczne, nośniki pamięci), intelektualne (oprogramowanie wraz z dokumentacją) oraz kadrowe (użytkownicy, programiści, projektanci, administratorzy).

W wielu przypadkach duża część prac audytorów informatycznych wykorzystywana jest na rzecz audytów operacyjnych lub finansowych, dlatego też w tym ujęciu stanowi wsparcie dla tych typów audytów [Forystek, 2005, s. 173]. W związku z tym B. Nadolna proponuje rozgraniczyć audyt systemów informatycznych od audytu informatycznego. Jej zdaniem audyt systemów informatycznych

nych powinien dotyczyć badania oraz oceny funkcjonowania tychże systemów, natomiast audyt informatyczny miałby miejsce wówczas, gdyby wykorzystywany był jako narzędzie informatyczne na potrzeby innych audytów [Kiziukiewicz, 2007, s. 289].

Tablica 12.3. Porównanie audytu operacyjnego i finansowego

| Audyt operacyjny | Audyt finansowy |
|--|---|
| Koncentruje się na badaniu oszczędności, wydajności i skuteczności | Koncentruje się na zgodności z regułami rachunkowości |
| Z reguły jego wyniki wykorzystuje się w celu poprawienia przyszłych działań | Z reguły ma charakter atestacyjny, potwierdza pewien stan rzeczy |
| Trudno znaleźć obiektywne kryteria | Kryteria są określone w regułach postępowania |
| Zalecenia stanowią najistotniejszą część sprawozdania | Opinia (opis stanu faktycznego) stanowi najważniejszą część sprawozdania |
| Wykorzystuje wszelkie dostępne źródła pomocne przy ustalaniu dowodów | Wykorzystuje różne źródła, ale ostatecznie podstawą są dowody księgowo |
| Koncentruje się na oszczędności, wydajności i skuteczności operacji | Koncentruje się na wiarygodności sprawozdania finansowego |
| Podejście systemowe jest konieczne | Podejście systemowe nie jest konieczne |
| Ocena systemów kontroli wewnętrznej jest celem samym w sobie | Badanie systemów kontroli jest czymś dodatkowym, zamierzeniem służącym celowi ogólnemu, jakim jest ocena wiarygodności sprawozdania finansowego |
| Może być działaniem ukierunkowanym na przyszłość | Jest działaniem <i>ex post</i> |
| Sprawdza nie tylko formalną ścieżkę podejmowania decyzji, ale także jej racjonalność | Z reguły nie weryfikuje racjonalności podejmowania decyzji, ogranicza się do sprawdzenia formalności ścieżki |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Knedler, Stasik, 2005, s. 19].

Niezależnie od podziału audytu na zewnętrzny i wewnętrzny oraz finansowy, operacyjny i informatyczny, które są najczęściej wymieniane w literaturze przedmiotu, można spotkać jeszcze wiele innych podziałów:

- 1) ze względu na obszar, który poddawany jest badaniu, audyt może mieć charakter [Niedźwiedzka, Kowalski, 2003, s. 11]:
 - kompleksowy – obejmuje całość działalności,
 - tematyczny – dotyczy wybranego obszaru działalności;
- 2) ze względu na etap badania audyt można podzielić na:
 - wstępny – ma na celu zebranie podstawowych informacji,
 - szczegółowy (pełny) – ma na celu przeprowadzenie szczegółowego badania,
 - sprawdzający – ma na celu monitorowanie wykonalności zaleceń audytu;

- 3) ze względu na przedmiot audytu można wyodrębnić audyt [Żytyniec, 2004, s. 359, za: Winiarska, 2008, s. 26]:
 - finansowy – który koncentruje się na finansach jednostki,
 - niefinansowy – który koncentruje się na zasobach niefinansowych jednostki;
- 4) ze względu na typowość prowadzonych badań audyt może być:
 - standardowy – mający schematyczny przebieg,
 - niestandardowy – zindywidualizowany i dopasowany do badanego podmiotu;
- 5) ze względu na pojemność poruszanego zagadnienia audyt może mieć charakter:
 - ogólny – dotyczy ogólnego zagadnienia gospodarczego,
 - branżowy – odbywa się wewnątrz instytucji lub branży, przy pomocy specjalistów;
- 6) ze względu na związek z badaną jednostką gospodarczą wyróżnić można audyt:
 - organizacyjny – dotyczący bezpośrednio jednostek gospodarczych,
 - pozaorganizacyjny – dotyczący pośrednio lub nie dotyczący jednostek gospodarczych.

B. Łuczak i D. Kuklińska przedstawiły dwie kolejne klasyfikacje audytów: ze względu na ich zakres oraz wzajemne zależności pomiędzy uczestniczącymi w badaniu stronami. Klasyfikacja w zależności od zakresu audytu wyróżnia:

- audyt produktu (usługi), który określa, „czy dany produkt lub usługa spełnia określone wymagania zawarte m.in. w specyfikacji technicznej czy standardach postępowania” [Łuczak, Kuklińska, 2007, s. 38];
- audyt procesu, który określa, „czy spełnione są wymagania dotyczące jednego lub kilku procesów albo tylko wybranych etapów, przykładowo realizacji zakupów, procesów zarządzania czy konkretnych działań” [Łuczak, Kuklińska, 2007, s. 38];
- audyt systemu, który określa, „czy spełnione są wymagania dotyczące całego systemu. W przeciwieństwie do audytu produktu/usługi i audytu procesu, które badają wykonywanie poszczególnych czynności w mikroskali, audyty systemu obejmują swoim zakresem skalę makro” [Łuczak, Kuklińska, 2007, s. 39].

Natomiast podział ze względu na wzajemne zależności pomiędzy uczestnikami badań wyróżnia [Łuczak, Kuklińska, 2007, s. 40–41]:

- audyt pierwszej strony (audyt wewnętrzny), który jest przeprowadzany wewnątrz organizacji, przez zatrudnione w niej osoby,
- audyt drugiej strony, w którym istnieje zależność między stroną audytującą i audytowaną (np. badanie przeprowadzane u dostawcy lub przez klienta w danej organizacji),

- audyt trzeciej strony (audyt zewnętrzny), w którym strona audytująca jest zupełnie niezależna od audytowanej (może nią być przykładowo jednostka certyfikująca).

Jak widać z różnorodności rodzajów audytów, przedmiotem audytu przedsiębiorstwa mogą być różne sfery jego działalności. Problematyka audytu występuje zatem w następujących obszarach [Jedynak, 2004, s. 5–6]: znormalizowanych systemach zarządzania, kulturze organizacyjnej, zarządzaniu personelem, działalności operacyjnej, działalności marketingowej, gospodarce finansowej przedsiębiorstwa.

Reasumując, audyt jest to fundamentalne narzędzie zarządzania, którego „podstawowym celem jest weryfikacja czy systemy i procesy są zgodne z zasadami przyjętymi przez firmę” [Opolski i inni, 2008, s. 24]. Powinien być on oparty na faktach i liczbach, nigdy na iluzjach. Audyt potwierdza prawidłowość wykonywania działań, procesów i procedur wewnątrz przedsiębiorstwa oraz zapewnia, że wszystkie standardy, regulacje, a także polityka firmy są odpowiednio wdrożone [Opolski i inni, 2008, s. 24]. Jednak aby audyt mógł służyć kierownictwu jako cenne narzędzie, które wspiera ich zamierzenia, a także prowadzi do doskonalenia zarządzanej przez nich działalności, musi spełniać kilka zasad. Trzy pierwsze odnoszą się bezpośrednio do audytorów, natomiast dwie kolejne do samego procesu audytowania [Łuczak, Kuklińska, 2007, s. 45–53]: etyczne postępowanie, rzetelna prezentacja, należyta staranność zawodowa, zapewnienie niezależności oraz podejście oparte na dowodach.

Zakończenie

Pomimo krótkiej historii audytu w Polsce temat ten jest coraz częściej poruszany w literaturze przedmiotu, która jednak jest jeszcze dość ograniczona. W wyniku przeprowadzonych studiów literatury ustalono, że pojęcie „audyt” przedstawia się niejednolicie. Niektórzy autorzy utożsamiają audyt wyłącznie z rewizją, inni zaś z analizą lub kontrolą.

Na użytek niniejszego opracowania audyt został określony jako proces szczegółowej oceny działalności danej organizacji, prowadzony przez specjalistów w celu ujawnienia ewentualnych problemów czy nieprawidłowości w jej funkcjonowaniu, którego podstawowym zadaniem jest ustalenie stanu faktycznego oraz diagnoza, mająca na celu dostarczenie wiarygodnych i aktualnych informacji, niezbędnych w procesie zarządzania w organizacji, zmierzający do oceny sprawności i skuteczności jej systemu zarządzania wraz z propozycją wprowadzenia zmian i ich późniejszym monitorowaniem. Ocena ta może dotyczyć każdego aspektu funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Bibliografia

1. Bednarski L. (1999), *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
2. Czermiński A., Czerska M., Nogalski B., Rutka R., Apanowicz J. (2001), *Zarządzanie organizacjami*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń.
3. Czerwiński K. (2005), *Audyt wewnętrzny*, InfoAudit, Warszawa.
4. Gmytrasiewicz M. (red.) (2005), *Encyklopedia rachunkowości*, LexisNexis, Warszawa.
5. Forystek M. (2005), *Audyt informatyczny*, InfoAudit, Warszawa.
6. Frydlander A., Collins L. (1983), *L'audit et le controle interne. Cahiers Francais*, „Entreprise et Comptabilite”, nr 210, za: Stępniewski J. (2001), *Audyt i diagnostyka firmy*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
7. Gabrusewicz W. (2007), *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa.
8. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W. (1995), *Marketing*, PWE, Warszawa.
9. Gołębiowski G., Marchewka-Bartkowiak K. (2004), *Audyt i kontrola zarządzania długiem publicznym*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 181, NBP, Warszawa.
10. Jedynak P. (red.) (2004), *Audyt w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Instytut Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
11. Kiziukiewicz T. (red.) (2007), *Audyt wewnętrzny w jednostkach sektora finansów publicznych*, Difin, Warszawa.
12. Klimas M. (2000), *Podręczna encyklopedia rachunkowości*, Poltext, Warszawa.
13. Knedler K., Stasik M. (2005), *Audyt wewnętrzny w praktyce – audyt operacyjny i finansowy*, Polska Akademia Rachunkowości, Łódź.
14. Kopaliński W. (2013), *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, <http://www.slownik-online.pl>, dostęp dnia 15.06.2013.
15. Krzemień R., Winiarska K. (2004), *Audyt wewnętrzny w pytaniach i odpowiedziach, komentarze*, InfoAudit, Warszawa.
16. Kuc B. R. (2007), *Kontrola i audyt w sektorze publicznym*, Wydawnictwo PTM, Warszawa.
17. Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A. (2000), *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa.
18. Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A. (2004), *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*, PWE, Warszawa.
19. *Longman Business English Dictionary* (2003), Longman, Harlow.
20. Łuczak B., Kuklińska D. (2007), *Audi/tyty i audi/ytowanie. Jak sprawić, by przyniosły jeszcze więcej korzyści*, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
21. Machaczka J. (1998), *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, PWN, Warszawa-Kraków.
22. Marek S. (red.) (1999), *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Fundacja Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
23. *Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej 2005 – IFAC* (2005), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce oraz Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa.
24. Niedźwiedzka M., Kowalski R. (2003), *Audyt wewnętrzny VAT. Zdążyć przed fiskusem*, Difin, Warszawa.
25. Niewiadomska J. (2005), *Nie taki diabeł straszny*, „Business Week”, nr 1.

26. Opolski K., Waśniewski K., Wereda M. (2008), *Audyty strategiczne jako szansa na poprawę pozycji rynkowej firmy*, CeDeWu, Warszawa.
27. Penc J. (1997), *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
28. Płóciennik-Napierała J. (2006), *Standaryzacja audytu wewnętrznego*, w: *Standardy rachunkowości wobec wyzwań współczesnej gospodarki – Problemy rachunkowości zarządczej. Rewizja ksiąg rachunkowych, kontrola i audyt wewnętrzny*, tom III, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice.
29. Saunders E. J. (2002), *Audyty i kontrola wewnętrzna w przedsiębiorstwach*, Polski Instytut Kontroli Wewnętrznej, Wyd. EDUCATOR, Częstochowa.
30. Sawicki K. (2006), *Zadania kontroli i audytu wewnętrznego jako instrumentów zarządzania przedsiębiorstwem*, w: *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, t. 31, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
31. Sekuła M. (2004), *Jaka jest różnica między audytem a kontrolą?*, „Gazeta Prawna”, nr 121(1230).
32. Tatoj M. (2006), *Audyty finansowe oraz próba ujęcia jego standardów i innych regulacji w świetle potrzeb jednostek sektora polskich finansów publicznych*, w: *Standardy rachunkowości wobec wyzwań współczesnej gospodarki – Problemy rachunkowości zarządczej. Rewizja ksiąg rachunkowych, kontrola i audyt wewnętrzny*, tom III, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice.
33. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.
34. Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych, ustawy o organizacji i trybie pracy Rady Ministrów oraz zakresie działania ministrów, ustawy o działaniach administracji rządowej oraz ustawy o służbie cywilnej, Dz.U. Nr 102, poz. 1116 z późn. zm.
35. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. z 2013 r. poz. 885 z późn. zm.
36. *Wielka Encyklopedia PWN* (2001), tom II, PWN, Warszawa.
37. Więckowski J. (1982), *Planowanie i diagnostyka ekonomiczna w przedsiębiorstwach przemysłowych*, PWE, Warszawa.
38. Winiarska K. (2005a), *Audyty finansowe*, InfoAudit, Warszawa,
39. Winiarska K. (2005b), *Geneza i istota audytu wewnętrznego*, w: *Rachunkowość w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
40. Winiarska K. (2007), *Audyty wewnętrzne 2007 roku, standardy międzynarodowe – regulacje krajowe*, Difin, Warszawa.
41. Winiarska K. (2008), *Audyty wewnętrzne*, Difin, Warszawa.
42. Wyżyński T. (2002), *The contemporary English-Polish dictionary*, Klub Dla Ciebie, Warszawa.
43. Żurek J. (red.) (2003), *Ekonomia i kierowanie rozwojem przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
44. Żytyniec D. A. (2004), *Kontrola wewnętrzna i audyt wewnętrzny*, w: *Kontrola i audyt w perspektywie europejskiej*, Konferencja MSWiA, Wyd. Zamykacze, Warszawa.

INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI
NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

Rozdział 13

Land and economic aspects in real estate development process in selected CEE countries

Julius Golej

Introduction

The main objective of this paper is to pointing out to weaknesses and critical assessment of the legislative environment, economic, planning and executive instruments relating to land in real estate development processes in the Slovak Republic and the Czech Republic. At the outset, it should be added that the situation on this issue in these countries is very similar.

The methodology of this paper is based on an analysis of the theoretical bases of economic instruments related to real estate development in the area.

Research method of the contribution is based on empirical research – gathering information for analysis of the current stage of issues. It is also based on collection of primary and secondary data about the economic and legislative instruments which are relating to development process and land development in selected countries. These analyzes were performed on publications (books, magazines, scientific conference proceedings and other available materials) of foreign and domestic authors that relate to the research problems.

This paper is supported and funded from the project VEGA grant no. 1/1013/12, entitled “Economic aspects of energy savings in buildings”.

13.1. A brief overview of the real estate market in Central and Eastern Europe

The real estate market in Central and Eastern Europe (CEE) for the last more than twenty years has developed and undergone a long period of change. From the collective ownership of land, which was one of the main factors of production and the main idea of communist ideology through privatization and restructuring has passed on personal ownership of the land. However, this process has many shortcomings, such as the problem of identifying the original owners, whom the land had been unjustly taken and insufficient records in the land cadastres. Nevertheless, the last 20 years in CEE there was a huge real estate boom, as evidenced by the amount of development projects both domestic and foreign companies.

In the early nineties, in the former socialist countries have become real estate development very disorganized and often reckless real estate competition. Commercial real estate transactions were primarily the result of direct negotiations between buyer and seller, which is increasingly more carried out with the contribution of lawyers, because these operations have become much more complicated.

Land plays a key role in real estate development projects. Differently is perceived the price and value of the property by the developer or investor, and differently is perceived by the landowner. This raises for instance problems arising from the two values of land, but only one price. Therefore it is necessary the importance of coordination objectives of public and private sector in the development of a land use plan and development activities in the area.

Global land use and tax issues in recent decades have become much more complex. The introduction of breakdowns, planning and permitting system created ambiguity in the definition of private and socially created land values [Connellan, 2004]. In other words, difficulties arise in separating and measuring of public and private components of land value. It may even be impossible to completely separate these two components of values, because of the changing technology and social norms create new property forms [Malme, Youngman, 2001].

Development process and any real estate development in the area implies a certain burden for a given land with which it is closely linked inducing additional cost to the developer beyond these processes. In contrast, the view of the municipality, these costs can be described as conditional investments or brought investments.

There are various forms how investor should co-finance brought investments or related investments of public sector, or how he shall pay a tax or fee for improvement the creditworthiness of the property from public investment.

A similar principle existed in Slovakia until 1989, when it was necessary for the larger investments to define, quantify and appreciate conditional and related investments for transport, technical equipment and community amenities [Nižňanský, 2013, p. 2]. Precisely this issue is very actual and need for its solution is more than necessary.

13.2. The current state of the solving issues

Among the most common brought investments (or conditional investments) may include, for instance expansion/reconstruction of: transport infrastructure in the area of implemented a development project; the technical infrastructure (utilities – water networks, electricity networks, gas networks, waste management net-

works, etc.); the immediate surroundings of the project (playgrounds, sports fields, parks, benches, etc.).

Realization of those investments is shifting on the shoulders of public institutions, from which is expected that it will be covered from their budgets or possibly by means of loans, or in transition from EU funds.

However, this approach burdens of all urban residents while benefits from the investment have only developers or limited range of living or new urban residents [Nižňanský, 2013, p. 2].

Debate about what costs the developer must be added to the basic project usually takes place in the preparatory phase of the project. This issue in a concrete form enters when the application for planning permission is realized and when government gives binding statements. At this stage both parties must reach a consensus how to deal with and brought investment. Especially nowadays at the time of the real estate crisis and weakened interest in apartments or office spaces and increased price sensitivity of buyers is the debate considerably more difficult. Developers are pushing for even greater cost reduction of their projects.

Officially, there are formal and informal instruments which the municipality has available when dealing with the developers.

Among the formal instruments include the local plan, including land use plans of zones and regulatory plans of municipality in which are specified limits concerning the maximum building-up of land, buildings distance from the road (street line), number of storeys of buildings, fence heights, greenery, slope of roofs, colour of roofs, etc. Binding regulations defining the future shape of urban and architectural division of new locations – e.g. minimum width and shape of roads, emphasis on clearance limit of streets (during winter maintenance), etc.

On the contrary among informal instruments can be included negotiations between the municipality and the developer about the design of new construction; about brought investments related to the planned development project – specifically the construction of new transport and technical infrastructure, the extension of existing transport and technical infrastructure, about realization of public buildings (schools, parks and other green spaces, public spaces, etc.) [Temelová, Puldová, 2010, p. 6].

It should be added that, as well as in Slovakia as in the Czech Republic there is an absence of a set of informal planning tools at the local level, abroad known as Land Management. Land management it is perceived as system of informal land use and executive instruments, which is a comprehensive tool for guiding spatial development and also information platform for achieving consensual as well sustainable solutions in cross-sectional wide range of demand for land.

In general we can say that local authorities currently do not have any instruments that would enable effective negotiation with investors or developers. One of

the reasons for this unsatisfactory situation in relation to local authorities and developers in the Czech Republic and Slovakia is legislative environment of both countries and legislative tools that municipalities and local authorities have or rather they don't have available tools for effective negotiation with developers. The only tool at present by which consensus can be reached between municipalities and developers' regarding reimbursement of costs for technical infrastructure and public facilities associated with new construction is negotiation.

This has resulted in some negative aspects, such as, persuading investors to the realization of investments that often are not related to development activities. This often leads to attempts to influence municipal authorities in case of remission of additional investment and to corrupt practices. On the contrary, investors and developers are often pushed to absurd expenditure in case of disagreement with the requirements of municipalities [Nižňanský, 2013, p. 2].

One possible solution offers the opportunity to draw inspiration from countries where the mentioned instruments are sufficiently developed. In Western European countries, such as the Netherlands, Great Britain and Germany, the situation is vastly different. There are ongoing extensive discussions to individual developer's intention between local authorities and representatives of investors, which are governed by the nationwide rules. This concerns in particular the philosophy of a consensus in the rules towards to both negotiating parties succeeded as accurately as possible quantify external costs incurred in land as a result of realized investments.

Local politicians set the general rules how high developer contributions to infrastructure are expected to receive and officials shall be responsible for the negotiation with investors about these contributions. For example, in the Great Britain without the conclusion of a legally binding contract between the developer and the local authority investor does not get building permission, which obviously is not sufficiently effective mechanism to negotiate terms that are advantageous for the local authority. Thus, the negotiated conditions shall not apply to only to an investor who is committed to them, but it concerns to the land upon which the investment is realized. So if investor sells the land, the commitments remain valid also for the new owner. In case the investor tries to ask for some mitigation of obligations under the Contract with the local authority, the local authority may consider his request [Lepš, 2010]. However, it is important to mention that there is also significant passivity on the side of developers in area for further development of the land (brought investments) where the activity is often postponed only to the municipality or to the network administrators.

In Slovakia is currently preparing forthcoming proposal of Act on charge for real estate development and amending and supplementing Act no. 583/2004 Coll. about financial rules of local governments and amending and supplementing cer-

tain laws, as amended, of which the proposer is The Union of Towns and Cities of Slovakia. This proposal is based on the concept of development fees (also exists e.g. in the UK and the Netherlands), which determines the participation of stakeholders in land development through the construction of technical and social infrastructure.

The creators of this proposal recommend implementing the issue of development fees into the law, instead of leaving the powers of this issue only in the negotiations between the municipality and the investor, despite the fact that this method is most often applied in other European countries. As reason for recommendation they referred the definition of clear rules for the main stakeholders: the municipality – the investor; acquisition of private resources for the execution of conditional and brought investment; and reduce corruption.

Development fees represent local taxes paid by investors, undertaking the construction of a particular object in the issuance of building permits. The fee is designed to cover capital costs due to investments related with a particular building, concerning the subsequent increased demand for services for which it is responsible government, therefore to build up, modernize or capacity expansion of local transport infrastructure, technical and social infrastructure. Within the structure of fees are distinguished the individual purposes, so that the payer knows how much of the total amount of paid fee applies for a particular purpose. By fees are charged housing and investment construction, with the general exceptions for: hospitals; religious buildings; construction of buildings associated with agriculture; expansion of industrial buildings with a floor area not exceeding 50% of the existing floor area [Nižňanský, 2013, p. 2].

In the Czech Republic the existing instrument of Planning Agreement was introduced in “new” Construction Act (Act no. 183/2006) three years ago and allows to avoid mentioned problems. Planning agreement is a legally binding agreement about the participation of the applicant to build new or modifying old public infrastructure [Fibiger, 2009]. Planning agreement closes municipality (or region) with the applicant for the purposes of implementation of regulatory plan. Current legislation allows in the zoning plan defining the areas for which is the processing and issuance of a regulatory plan is necessary condition for making decisions about changes in the land and at the same time condition of realization plan by entering into a planning agreement. So the developer can be force to land development in relation to the size of the planned project to build adequate public infrastructure of sufficient quality and in a reasonable period. There is no reason to believe that the planning agreement may only be used in case of lucrative sites where the developer is negotiating with municipalities and he is more willing to accept the conditions. Municipalities should use this planning instrument in all larger housing projects. It is necessary to avoid then a number of undesirable con-

sequences of new construction, whether on physical, social and natural environment. Planning agreement may municipality enforce even without regulation plan within the process of zoning proceedings on the basis of § 88 of the Building Act, which says: “Building Authority interrupts zoning proceedings, except for reasons stated in the Administrative Regulations, also if the task puts such requirements for public transport and technical infrastructure that cannot be realized without the construction of new buildings and facilities or modifications of the existing, and also request the applicant to submit a planning agreement” [Macešková, 2009].

13.3. Impact of brought investments on housing prices

Brought investments belong to several important factors affecting the final price of projects. Currently, neither in Slovakia nor in the Czech Republic there is no legislation in force under which developers were obliged to invest in public space if they build a building. On the contrary, this is done only on a voluntary basis and investor's obligation is not to contribute on the development of city district in which something is build. Despite this fact, many of the projects are realized in the greenfield area where it is practically impossible to operate a future residential zone without brought investments. Or this is possible only with problems to be borne by the municipality itself. This burden often remains on municipality to further care. This is realized from the municipal budget, which covers only with big problems the current operations. If the developer agree with the municipality and the relevant authorities on public beneficial investments related to the implemented project, then those investments (for developer – fees) are charged towards the final prices of housing.

In Bavaria in Germany reach above mentioned fees in some cases up to 30% of the cost of construction of the building; in Italy or Austria it is average on one single family house € 10,000; in Canada are clear tabular rates depending on the function and scope of the project.

Compared with the above-mentioned, sounds quite curious example from Slovakia – the municipality “Čierna Voda”, where the investor pays only charges associated with planning permission for 200 houses (investor pays for whole project an administrative fee of € 16.50) and with a building permission (€ 66). As has been said, there is no legislation that would have forced the developer to contribute jointly beneficial infrastructure. Currently, the only way remains suffereth long discussion and searching of jointly beneficial solutions.

Conclusion

Czech and Slovak model suffers from many infirmities such as lack of regulation in the form of spatial plans of zones; deficiencies in land cadastres; absence of cadastral information and publicly available information about market property prices; lack of economic instruments; weak planning system towards the protection of the public interest; lack of levers and rules which would allow local authorities to effectively negotiate with investors and the existence of a huge space for a backroom deals or even corrupt behavior.

The aim, therefore, is to achieve a state in which local authorities would have been able to consistently quantify the external costs of the development project – the necessary investment to transportation, education and other services and to have effective tools to transfer these costs to the investor. Above mentioned principles are only the basics, which by per se cannot solve the existing problems. With legislative and other instruments is inseparably connected the level of political culture, the way of public discussion on planned development projects and land-use planning or methods to ensure the accountability of politicians and officials to the public.

Bibliography

1. Connellan O. (2004), *Land Value Taxation in Britain. Experience and Opportunities*, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, Massachusetts.
2. Fibiger J. (2009), *Jak na suburbanizaci*, Stručný návod pro starosty, zastupitele, úředníky a občany, http://www.agora-ce.cz/archive_files/Dokumenty_ke_stazeni/Jak_na_suburbanizaci.pdf, available on 15.03.2014.
3. Lepš J. (2010), *Developerské projekty a místní infrastruktura: Lekce z Velké Británie*. Available on: <http://www.top09.cz/regiony/praha/regionalni-organizace/praha-11/medialni-vystupy/developerske-projekty-a-mistni-infrastruktura-lekce-z-velke-britanie-3772.html>, available on 15.03.2014.
4. Macešková M. (2009), *Nástroj pro usměrňování územního rozvoje obce: nebojte se plánovací smlouvy*, Suburbanizace.cz.
5. Malme J. H., Youngman J. M. (2001), *The Development of Property Taxation in Economies in Transition*, World Bank Publications.
6. Nižňanský V. (2013), *Rozvojové poplatky*. Komunálne výskumné a poradenské centrum, n.o. Piešťany.
7. Temelová J., Puldová P. (2010), *Rezidenční výstavba v obci Bradlec: přístup ke spolupráci obce s developerem*, Suburbanizace.cz.

Rozdział 14

Maturity of Real Estate Market in the View of Institutional Environment in the Slovak Republic

Janka Babelová, Daniela Špírková

Introduction

In well performing economy, a well performing real estate market has its heterogeneous role. The mechanism of its performance is based on market principles providing meeting of offer and demand. It is resulting in balanced prices of real estates and services and in framework rules of this market performance based on state regulative factors, the aim of which is its functionality and also providing protection of investors. Fast development of financial tools in recent two decades caused that at present the real estate market does not represent an independent market, but it is an integral part of global financial markets. Taking into consideration the fact that real estate sector is closely interwoven with performance of economics as the whole its non-proportional development presents considerable risks in the development of financial sector and economics as the whole.

The market is a regulator and stabilizer of economic development and at the same time it represents summary of various tools, forms, mechanisms and socio-economic relations. It is a summary of economic processes and relations which originate at purchase and sale and they influence performance of the market, division and consumption. From functional view the market is a connection of demand and offer in a certain area (e.g. real estate market, labour market, financial market and so on).

The real estate market is a significant part of state economy and deals with transactions related to transfer of ownership rights to sites and buildings. The main entities involved into a real estate market are:

- owners or users who buy a real estate or rent it for own use or with the aim to invest and use it for enterprising,
- investors who renew and modernize buildings and offer them on the real estate market,
- developers who gain and prepare sites for construction of new real estates,
- engineering's offices, ateliers of architects and town-planners,
- renters, who are just consumers,

- financial institutions oriented to financing and insurance companies which help realize transactions on the real estate market,
- state organs which provide and supervise the legal side of running transactions,
- construction companies,
- organizations which provide property administration.

Owners and renters create the side of demand and developers and investors are at the side of offer in the market. Generally it is possible to determine four basic reasons due to which real estates are gained:

- use – tenure, e.g. housing, enterprise (purposive utilization of the site, space...),
- speculation (tenure in order to expect uncertain and highly risky financial advantage) – sometimes the concept speculative investment is used for construction at which the way of utilization is not known in advance (a future owner enters into a rental relation and additionally he/she adjusts the building to purpose for which rent was created),
- development (new, or fundamental functional use),
- investment (deposit of money with purpose to expect future profit).

Need for housing is one of the most essential needs of a man and it will be interesting to investigate how far to the history the roots of real estate transactions reach. The aim of the article is an analysis of institutional environment of the real estate market of Slovakia and defining of factors which have a significant influence on its maturity and further development of residential market in the Slovak Republic.

14.1. Real estate market maturity

Real estate and workforce is necessary to consider as important economic factors. Economy performance is inseparably related also sufficient offer of sites, flats, office space for adequate price which means also good assumption for inhabitant mobility and so also quicker transfer of workforce due to work.

But on the other side high prices of real estates and rentals discourage investors from business activities and lower competitive ability of domestic entrepreneurs due to high cost.

Maturity is a term which is used for labelling of the degree of development and at the same time it was reached at the given market [Ivanicka, 2000]. Real estate markets might be divided according to the level of maturity to developed, developing and emerging. These markets differ in entrepreneurial opportunities, development of institutional environment, risk and expected economic return. In the

table 1 we show the scheme of market classification from the view of their characteristic properties. Further we investigated the development of institutional environment of real estate markets from the historical view with impact on the assessment of its stage of maturity in Slovakia.

Table 14.1. Classification of real estate markets from the view of their basic characteristics

| Developed markets | Developing markets | Emerging markets |
|---|---|---|
| Opportunities | | |
| First class localities for constructions Perspective profitable investments where there is the growth and so lowered risk Long-lasting, developmental perspective <i>Developed institutional environment</i> | Solvent demand for housing construction Retail shopping centres showing growth of incomes Projects of recreational character and for free time activities | Residential housing Construction of office spaces in central business districts in the most important towns Construction of industrial buildings Hotels for businessmen |
| Risks | | |
| High initial costs Less possibilities for construction diversification | Significant market fluctuation due to incorrect timing of development investments Choice of wrong localities which are not prepared for economic growth | Insufficient local demand Problems with registration of real estate in cadastres Drawbacks at control of construction Absence of quality information and professional services |

Source: [Ivanička, 2000].

14.2. Institutional environment

As we have already stated, real estate markets might be assessed from the view of their certain reached degree of maturity [Ivanicka, 2000], as developed, developing and emerging. Their divergence is in the degree of entrepreneurial environment, business opportunities, development of institutional environment, and certain optimal level of risk as well as expected return of investments.

Institutional environment in the Slovak Republic is in certain regions insufficiently developed and we can observe absence of important institutions which have a long-term history on the developed real estate market. It is also necessary to consider the fact that the Slovak Republic is one of the transitive countries which

after 1989 changed for market economy and in this context it was necessary to build a new system in the area of economic tools, legislative changes and so on.

14.2.1. Housing organizations

In the real estate market housing institutions play an important role. Firstly these are countries in which rental housing take an important place in the market with flats. In European countries it is namely Holland, Sweden, France and Austria [Špírková et al., 2009]. Abroad non-profitable housing organizations have much longer tradition than in Slovakia. They are founded with the aim to help segments with moderate and especially lower income to gain adequate housing. Their form is various, they might be commercial companies limited by shares, joint stock companies, housing cooperatives, but also foundations and public service organizations.

A substantial difference between non-profitable and profitable company is in the creation of profit. Profitable companies are established to create profit via production of issues bringing the highest profit.

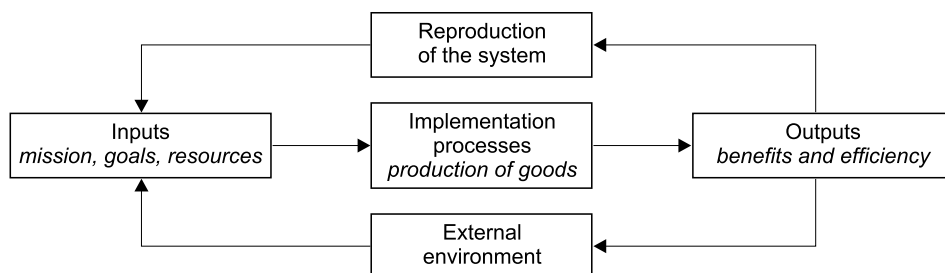


Figure 14.1. Model “input – output”

Source: [Strecková, Malý, 1998].

Non-profitable housing organizations are preferentially founded to create issues oriented to satisfying of concrete needs, in this case to ensure affordably priced housing. The effectiveness of such organizations is then detected by comparison of gained profit and expended costs – the relation between profit and function is explained in the figure 1.

Experience from abroad show that permanently sustainable development of housing, namely rental housing which is considered as important phenomenon, which might be provided by housing organizations as a new type of a developer. In the Slovak Republic there is missing a legal regulation which would exactly define “Non-profitable housing organizations it is in other developed countries of the world. Despite the fact that at present there is not a law on non-profitable organizations which involves also “provision of housing, procurement, maintenance and

renewal of housing fund “§ 2 sec. 2 of the Act 213/1997 Coll. as amended. In Slovakia at present there are two non-profitable organizations in this line of business – Company for Development of Housing in Bratislava and Matra in the town Martin. The biggest problem which these types of companies encounter at the beginning of their activity is lack of financial sources to cover initial working costs as well as bigger investment plans. In the case that one of founders of an organization is a financial institution, is possible to assume easier bridging of initial financial problems. The proof of it is also non-profitable housing organization Society for Development of Housing in Bratislava, when just the bank financially helped start activities of the organization, which was a pilot project in this field in Slovakia. The first non-profitable organization in Slovakia with the name “the Society for Development of Housing in Bratislava, n.o.” was founded on 31st August 2004 as PPP (Public Private Partnership) project as a combination of commercial and public service activities i.e. as the partnership of public – the capital city Bratislava and private sector – ISTROBANKA, the member of Austrian financial group BAWAG, P.S.K. [Spirkova et al., 2009]. The philosophy of the origination of the non-profitable organization which provides housing consists of the need to solve rental housing in Bratislava.

The project priority and philosophy of the foundation of non-profitable housing organization were the cheapest financial sources for construction of rental houses and at the same time to provide housing for individuals and families with the low income for an adequate rent.

Another company of this type which was founded half a year later – was founded in January 2005, it is MATRA, n. o. in Martin with 100% share of the town Martin. The important support at its formation until its origination was provided by a Dutch company Bouwcentre. It performs the administration of municipal flats which took from the company Martico, Ltd. in Martin. The majority of flats which it undertook and started to administrate had a lot of bad payers, as they are inhabited by low-income part of inhabitants and were in bad technical condition. Its first role was to solve the problem of outstanding rental payments. By setting of provisions the discipline of rental payment improved, and so the outstanding payments of rent continually lowered. In other activity it continually pays attention to project preparation for building of rental houses utilizing state financial sources.

14.2.2. Scientific – research organizations

The field of research is partially covered by multinational companies acting already longer time in Slovakia; they deal besides its development investment interests also with statistical monitoring of the market in residential field as well as ad-

ministrative, office and logistic space and sites. E.g. the National Bank of Slovakia as a central Slovak institution focuses and elaborates very detailed analysis and prognosis of price development in the field of residential real estate since the year 2004. It is necessary to say that Slovakia at present lacks a scientific-research institution of university character, which would provide complex basic and also applied research of the real estate market. On the basis of analysis we came to the opinion that field has been dealt by professionals from the Slovak University of Technology until the year 2008 at Faculty of Civil Engineering at the department of Economics and management of building industry and since 2009 at the Institute of Management of the SUT in the section of Real Estate Engineering. Other Slovak universities deal with partial, but important activities of this market as e.g. from the view of financing and investment, technical aspects, real estate appraisal and so on.

14.2.3. Educational organizations

In Slovakia education in the field of the real estate market from institutional point of view is represented only marginally and it is necessary to say that there are a lot of drawbacks and also not a special qualification is required from real estate brokers. Real estate engineering and similar programmes to it (Property Management, Real Estate Economics and Finance and so on) are wide-spread in Anglo-Saxon countries and in Holland, but in recent years they started also in Germany, Italy, Austria and so on. An important support they have in Poland (more than 7 study programmes), but also in the countries of Commonwealth of Independent States and in Asia. They are practical study programmes which create possibilities of good implementation of graduates into multinational companies (consultancy services, investment financing as well as in the form of real estate funds related to utilization of statistic methods in forecasting of the real estate market and so on).

In the Slovak Republic a university study programme is missing which would provide education at individual levels of study in the field of the real estate market. As we have already mentioned the mentioned programmes are established at important European and American universities, from which we might mention e.g. Center for Real Estate Massachusetts Institute of Technology (MIT), Cambridge, University Reading, UK, University of Ulste, UK, Cracow University of Economics, Poland, Cracow University of Technology, Poland, University of Alicante, Spain, London School of Economic and others.

14.2.4. Institutions for real estate appraisal

Institutions with core business in the field of real estate appraisal have an important place in the real estate market. A correct real estate appraisal is an important activity in the real estate market, as price determination has an important impact of purchase or sale of real estate.

In Slovakia education of authorized experts are provided at the Institute of Forensic Engineering (IFE) of Zilina University, which was founded as the first with this core of business in 1986 on the basis of request of the Ministry of Justice SR. The mission of the IFE ZU is to deepen scientific, pedagogical, coordination, control and expertise activities in all technical-legal problems of transport and communications. Gradually its activity was extended to other expert branches – machinery, civil engineering, electrical engineering, metallurgy and corporate economy and at the same time it was charged with the task of government department of methodology centre for the Ministry of Justice SR for expert questions.

Another institute performing in this field is the Institute of Forensic Expertise of the Faculty of Civil Engineering in Bratislava, which was established in 1999 and deals with provision of specialized education in the branch of civil engineering and special education on the way of performing of expertise activities (expert minimum) – in the branches: structural engineering, miner construction, continuous conduction and distribution, construction physics, statics of constructions, projections in building constructions, estimate of real estate value, estimate of value of construction work, construction material, building constructions, building imperfections.

14.2.5. Price maps of real estates

Price maps of real estates are a highly required tool for information gathering in the real estate market, which are simplifying of orientation in the field of real estate. They also allow for comparison of inter-annual, inter-month or even inter-week changes in prices on the market. They also might protect against speculations in the real market.

Price maps of real estate in Slovakia (CNM) are created since the year 2007 on the internet portal www.cnm.sk, which provides information from the real estate market. Its basis is database of offer and realized prices of sale and rental via real estate agencies. The source of data is the National Association of Real Estate Agencies in Slovakia (NAREA); its contributors are some enterprises and bank subjects. In this case it is questionable to which extend prices of real estate are real, because price for which real estate is sold or purchased via real estate agency involves also commission and other services, which a particular real estate agency

provides. These services are not the subject of the price list of the given office. So the question is what price is presented in the price map?

In the Slovak Republic also Cadastre of Real Estate serves as an information system for selected fields as protection of rights, tax and fee, real estate appraisal, namely sites, protection of agricultural soil funds and forest soil funds, creation and protection of environment, mineral resources, national cultural landmarks and other cultural landmarks as well as protected areas and natural artefacts and for building of other information systems on real estate. But the Real Estate Cadastre does not provide information on real prices from purchase-sale contracts.

The source of information on development of prices of real estate is also the National Bank of Slovakia (NBS) which publishes the development of prices of residential real estate in quarterly period since 2005. In the years 2002–2004 these data were provided for the NBS in yearly periodicity.

14.2.6. Real estate cadastre

Several integrated lists of sites were created for forming of lists in relation to providing of owner and user rights of site owners as well as with collection of land tax in our region:

- records in land books – records in them were done since 1855–1964,
- records in the centres of geodesy – since 1964–1993,
- real estate cadastre – since 1993.

Since 1993 the list of real estate in the Slovak Republic is performed at Cadastral Office. On the basis of the Cadastral law we can define the real estate cadastre as geometric determination, list and description of real estate. The part of cadastre are also data on rights to these real estates, namely owner's right, lien, real burden, option to purchase, if it has to have effects of right in rem, rights resulting from state property administration, municipality property administration, higher territorial property administration, rental rights to sites, if rental rights persist or should last at least five years [Cadastral law, 2013]. The cadastre serves also as an information system, namely of rights to real estate protection, tax and fee purpose, appraisal of real estates, namely of sites, protection of agricultural land fund and so on, and also for creating of other information systems on real estates.

Conclusion

Slovak Republic is one of the transition countries, which is since 1989 has proceeded to market economy. In this context, it was necessary to build a new system of economic instruments, legislative changes and so on. Institutional environment

in the Slovak Republic has a number of deficiencies – particularly in the sphere of educational and research organizations. Missing university education is negative for the development of the real estate market and knowledge of the activities of development organizations, banking institutions, insurance companies, etc. Also the Real Estate Cadastre of SR currently enables the possibility to gain information through the electronic system, but the values are not sufficient resources for creating interactive relevant price charts, which would be used by all the participants in the real estate market. An easier access to relevant data would enable more organizations and individuals (people) use these data instead of expensive services of estate agents (for example, to get information about the owner, details of the property as well as the latest selling price). In conclusion we can say that the deficiencies have a significant impact on shaping the institutional environment of this area and by that the real estate market in Slovakia in terms of the maturity level of the institutional environment is still included among emerging markets.

Bibliography

1. Cadastral law (2013), Act 162/1995 Coll. on the real estate cadastre and the entries of ownership and other rights to the real estate.
2. Ivanička K. (2000), *Degree of real estate market maturity in Bratislava*. In: Ekonomické a riadiace procesy v stavebníctve a v investičných projektoch. 1. medzinárodné sympóziu. Bratislava, Stavebná fakulta STU.
3. Majdúchová H. et al. (2004), *Non-profit organizations*, SPRINT, Bratislava.
4. Špírková D., Ivanička K., Finka M. (2009), *Housing and Housing policy. Development, determinants of housing development and new approaches to rental housing policies in Slovakia*, Slovak University of Technology in Bratislava.
5. Strecková Z., Malý I. (1998). *Veřejná ekonomie pro školu i praxi*, Computer Press, Praha.

Rozdział 15

Analysis of Shopping Centre Development in Bratislava

Andrej Adamuščin

Introduction

Lifestyle in today's world is very fast and the standard of living in recent years has been increasing as well. Thanks to these two factors shopping opportunities during the last 10 to 15 years have changed significantly. Since 2001 there has been a turning point in building of retail real estate in Central European region. Gradually each year there were some new shopping centres in the capitals of region. Later on this trend started to spread to other towns as well and today we can find a shopping centre almost in every bigger town. Developers try to project the centres in such a way so that their location would be within strategic points and as accessible as possible whether considering car traffic or public transport.

Shopping centres fulfill the shopping function primarily. In the last decade shopping centres has been shifting from typical shopping function to the function of fun or relaxation. Basically there are possibilities within the centre where shoppers or just visitors can meaningfully spend their free time. An example in Bratislava there is the Eurovea shopping centre, which is a model example of connecting shopping with relaxation thanks to a promenade, which is created along the whole shopping centre with options to sit on benches or bean bags in an artificially created but beautiful surroundings.

The purpose of article is to explore and analyse of development of shopping centers in Central European region with end focus mainly on the capital of Slovakia.

The paper was funded by VEGA grant no. 1/0613/10 "New approaches to land management in the context of advancing integration of Slovak Republic in the European Union".

15.1. Shopping centres (retail) in the European region and in the context of the Central European region

Great variety of the European regions has reflected to the variety of characteristics of retail markets as well in the conditions in which the retail segment functions in individual countries. The retail market of individual countries does not act as a closed market but it is fully interconnected, influenced and dependent (not only in local, regional and national but also in interstate conditions) on other economic sectors (e.g. on building industry, services, industry in general as well as sectors with the biggest share in the total employment rate) as well as on macroeconomic indicators (e.g. wages, purchase power, prices of goods and services) and government stability (flow of investors, developers, number of inhabitants or social groups with average, higher and above-standard financial income). Culture of the nation has also a significant influence and relates to retail in general that means to shopping centres as well, for example spending of free time (in shopping centres or parks, nature, in public areas, in city centres), maturity of the nation and trains of thoughts (visits of common shops vs. purchase via e-shops), values (time spent in a shopping centre should fulfill the function of purchase, which means to compare supplies and purchase then leave the shopping centre vs. after the purchase spend time in the shopping centre for example go for a walk, visit a cinema, do sports activities), crafts (development of traditional, luxury goods and services with a high added value).

According to Cross Border Retailer Index 2012 created by the Jones Lang LaSalle consulting company the best (the most competitive for all represented parties) destinations / cities in the European context are London, Paris, Moscow, Milano, Madrid, Rome, Munich, Saint Petersburg, Prague and Barcelona (in the order 1–10). The Central European region has its representation on the 14th place with Vienna, the 19th – Warsaw, the 29th – Budapest and the 48th place – Bratislava [Jones Lang LaSalle, 2013, p. 5].

Based on historic development of the Central European region we could define many common indicators as far as shopping centres, economics as well as life-style are concerned. However, historical events after the Second World War and their social and economic development defined a different development for different countries. Austria as the only state connected to the “western capitalisation“ after the second world war has rapidly developed its economy. Countries of the eastern bloc have had a slower economic growth so the development of macroeconomic indicators has been left behind Austria (it is needed to point out that Austria as a centre of the monarchy had already had better background and sources for development for centuries in the past). After achieving independence

of the other countries and their connecting to global markets the differences in macroeconomic indicators started to decrease.

15.1.1. Localisation of retail – developers criteria

Developers can use various approaches in their decision making where to locate retail space. Choice of suitable space for construction is usually influenced by the price of parcels of land, locality or by approved town-planning documentation. This decision is usually made by developers according to a strategic plan, preceded by extensive analyses or researches. One of the most important elements that decide in finding a location for new retail real estate is place. The localisation is influenced by consumers, concentration of other retail stores in surroundings, traffic infrastructure and accessibility.

There are several location theories but the best known is the central place theory by Walter Christaller. The central place theory solves the issue of urban functions in a relation to surroundings, which means it solves the issue of size, residence functions and their hierarchical and spatial layout within a residential network. Every central town has its background which it must provide with central functions (services, retail...). The range of the background grows depending on the level of the place of the central town in a hierarchical scale of the significant structure. Inhabitants try to look for such possibilities of satisfying needs that will minimise their costs. Therefore the function of accommodation is situated on a circle, the centre of which is service, retail.

Based on this theory criteria of locating retail real estate can be specified:

- good traffic accessibility, a low number of competitive retails, connection to sally roads, costs for parcels of land, sufficient capacity for parking, close distance to stops of the public transport, accessibility for pedestrians, close distance to populous parts and to fully occupied workplaces,
- the second most important element in decision making about location of retail real estate is the economic potential of the place. In the analysis of the economic potential detailed researches about consumers are carried out focused on their behaviour when, what, how, why they shop (the aim is to understand customers, to define their needs and to bring them what they are interested in), on suggestibility of a customer by their family, friends, advertisements, society and on finding out to which income group the customer belongs.

Table 15.1 shows chosen indicators on the state level. Based on the mentioned criteria for choosing a locality of situating a shopping centre in our subjective point of view the given transnational data are too misrepresented, however, they can have a certain but low information value. Besides the given chosen indicators the

tax burden, the law system, background of consulting companies and others can be analysed on the state level.

Table 15.1. Comparison of indicators of chosen states in the Central Europe (2014)

| Country | Population | GDP Per Capita at PPP (2012) | Average monthly gross wage and salary | Unemployment rate |
|----------------|------------|------------------------------|---------------------------------------|-------------------|
| Slovakia | 5 413 000 | 24 142 | 883 € | 13,5% |
| Poland | 38 548 000 | 20 562 | 923 € | 13,9% |
| Austria | 8 477 000 | 41 908 | 2 393 € | 9,4% |
| Hungary | 9 894 000 | 19 497 | 740 € | 8,6% |
| Czech Republic | 10 519 000 | 27 000 | 998 € | 8,6% |

Source: Processed by the author according to data gained from several sources: [tradingeconomics.com, Eurostat, Czech Statistical Office, Central Statistical Office of Poland, stat.gov.pl, nbs.sk, 2014].

From a subjective point of view and according to the localisation theories the most important indicators are the local ones. In the case of shopping centres we can talk about social, economic, territorial and technical indicators of the applicable territory. Basic indicators are presented in the table 15.2. Besides the presented data it is necessary to examine the supply of free parcels of land, their defined possible usage, the price policy as well as the tax burden, condition of the technical and traffic infrastructure and others.

Table 15.2. Chosen social and economic indicators of the capitals of the chosen states from the Central European region

| City | Average monthly gross wage and salary (€) | Unemployment rate (%) | The total modern retail stock (m ²) | Area of shopping centers (m ²) | Average price per m ² |
|------------|---|-----------------------|---|--|----------------------------------|
| Bratislava | 1 204 | 5,7 | 545 500 | 437 000 | 38 |
| Prague | 1 390 | 4,7 | 928 000 | 677 440 | 90 |
| Vienna | 3 211 | 10,1 | 1 365 600 | 1 000 000 | 80 |
| Budapest | 950 | 9,9 | 950 000 | 730 000 | 78 |
| Warsaw | 1 042 | 3,5 | 1 330 000 | 984 200 | 92 |

Source: Processed by the author according to data gained from several sources: [Colliers, Jones Lang LaSalle, 2013].

Based on the central place theory the biggest shopping centres of individual states have been placed just to the central – capital cities (central does not have the only conotation of the capitals).

An overview of the basic data is shown in the table 15.3.

Table 15.3. Comparison of data of the biggest shopping centres in chosen cities of the Central European region

| City | Bratislava | Prague | Vienna | Budapest | Warsaw |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|--------------------------|------------------------|
| Shopping center | Avion Shopping Park | Shopping center Letnany | Shopping City Süd | WestEnd City Center | Arkadia |
| Developer | Inter IKEA Centre Group | TESCO STORES CR a.s. | UNIBAIL-RODAMCO | Hungarian TriGranit Ltd. | BEG In-genierie Polska |
| The total area (m²) | 103 000 | 125 000 | 173 000 | 186 000 | 287 000 |
| Storeys | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| Number of retails | 160 | 180 | 330 | 360 | 230 |
| Number of parking spaces | 3 200 | 3 000 | 10 000 | 1 500 | 4 500 |

Source: Processed by the author based on data gained from several sources: [Inter Ikea Centre Group, Tesco Stores CR, Unibail-Rodamco, Hungarian TriGranit Ltd., BEG Ingenierie Polska, 2013].

15.2. Analysis of development of shopping centres in Slovakia and in Bratislava

Since becoming independent from the Czech Republic in 1993 the Slovak Republic has gone through many economic reforms. Reforms of tax, health service, pension system and social security helped Slovakia to consolidate the budget and to get on the way towards joining the European Union in 2004 and receiving a new currency – Euro in January 2009. The main privatisations are almost completely finished, the bank sector is almost completely in foreign hands and the government made the flow of foreign investments to the country easier with business-friendly policy. The Slovak economic growth surpassed expectations in years 2001 to 2008 in spite of general economic slowdown in Europe. Direct foreign investments (mainly in the automobile and electronic branches) drove the majority of the growth until 2008. The main advantages for foreign investors were cheap and qualified labour power, low tax, no dividend tax, relatively liberal labour code and also a favourable geographic location of Slovakia. The economy has contracted in 2009, mainly as a result of a smaller flow of direct foreign investments. The government of the Prime Minister Róbert Fico in 2012 increased the income tax rate for legal and personal entities with the aim to help fulfilling the budget with a target deficit of 4,9% GDP in 2012 and 3% GDP in 2013.

Development of shopping centres in Slovakia started at the beginning of the twentieth century, in the time when the old market hall was built in Bratislava and later in 1936 the department store Dunaj was built. The biggest boom in building of department stores in Slovakia was in the 1960s–1980s years. In many towns

(e.g. in Bratislava, Nitra, Prešov) prior was built, which was atypical and had above-average architecture. Department centres were mostly located in central parts of towns. In 1989 the planned economy was changed to the market economy. At the beginning there were changes, such as changes in ownership relations, increase of business subjects in retail, business companies owned by the state were divided. In the period from 1995 until 1998 there were many retailers in Slovakia that were placed in flat buildings or family houses. Later there was a revival of department stores. People started to have a need of wide-spectrum choice at one place therefore formats such as supermarkets, disconts, large-scale stores started to arise, etc. [Petříková, Finka, 2006].

Years 1999 and 2000 bring foreign companies to Slovakia, such as Tesco, Billa, Ikea, Carrefour, Kaufland, which have weakened the Slovak companies but on the other hand, by their arrival they have lowered prices of goods. Intensive building of various centres has begun, first in the capital and later this trend has been spread to the whole country.

By the change of regime and the following change of social and economic development after the year 1993 Bratislava started to develop its economy rapidly. After 1993 foreign branches of banking houses, companies and institutions started to come to Bratislava as well. Together with the development of economy also the purchase power of inhabitants increased, which influenced demand not only for goods and services but also for new types of retail real estate. The figures 15.1 and 15.2 show the development of supply of areas for shopping centres in Bratislava since 1998 until present (2014). Currently Bratislava has 545,500 m² of shopping centres area (55 000 m² of the Borry Mall shopping centre, which is now in construction is involved as well). The Pharos project is not included to the research as it is not a common concept of a shopping centre but individually placed shopping objects.

In the present time experts on the market of retail real estate try to find an answer to the question if there is space in Bratislava for new shopping centres. It is not a question about physical space as much as about sustainability and competitiveness of shopping centres. Already now we can see negative effects of building new shopping centres for the existing ones. It is a matter of decreasing number of visitors and a higher percentage of free rentable areas. We are not indicating subjectively that the only factor of competitiveness is the connection to the number of existing structure and its area but the popularity, locality, infrastructure, additional services and visitors saving of time predetermine a part of shopping centres to be successful and other have to look for new strategies how to attract new tenants and most importantly customers. Out of the chosen shopping centres new strategic questions applies mainly to the Palace, which has more than 30,000 m² that are not occupied.

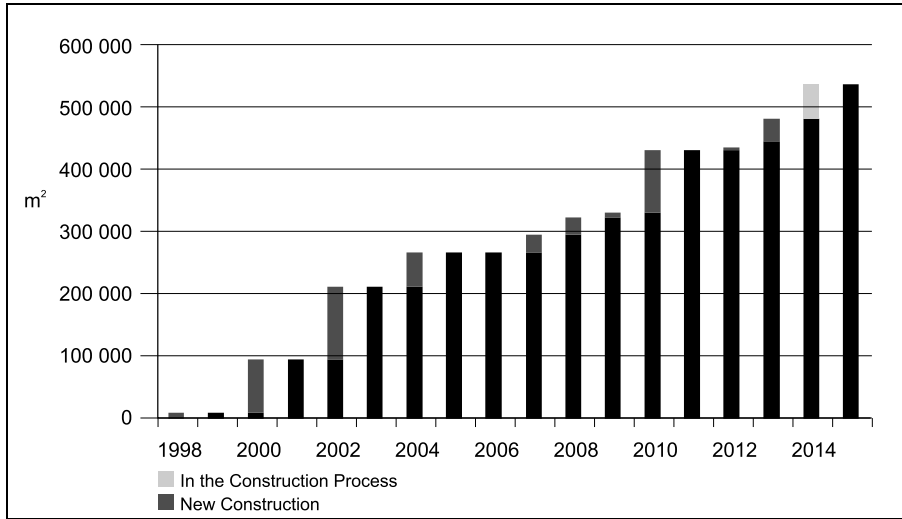


Figure 15.1. Development of supply of areas for shopping centres in Bratislava for years 1998–2015

Source: Processed by the author based on data gained from several sources [HB Reavis, EHL, Ballymore, JLL, Colliers, Hamilton Group, shoppingpalace.sk, ocgaleria.sk, WEON group, oc-danubia.sk, Soravia].

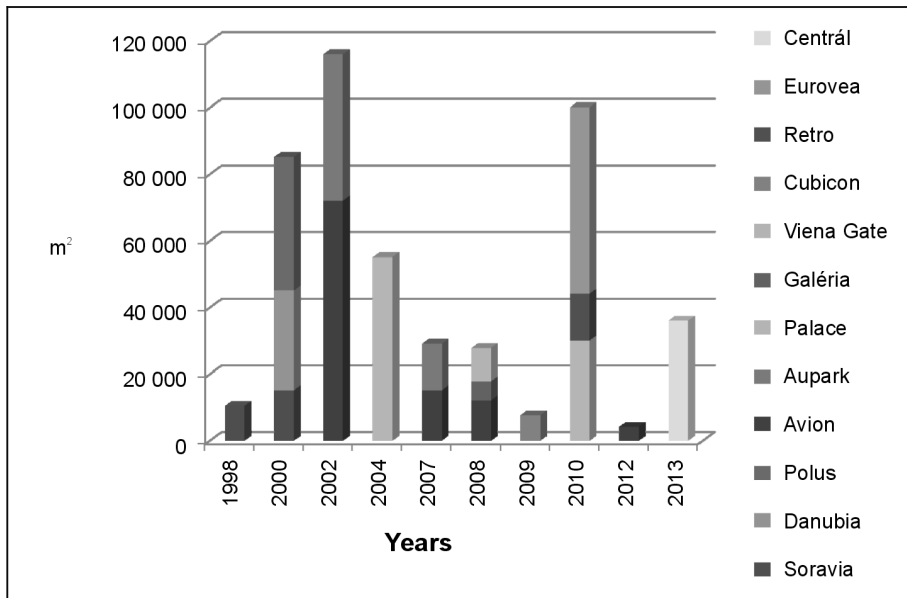
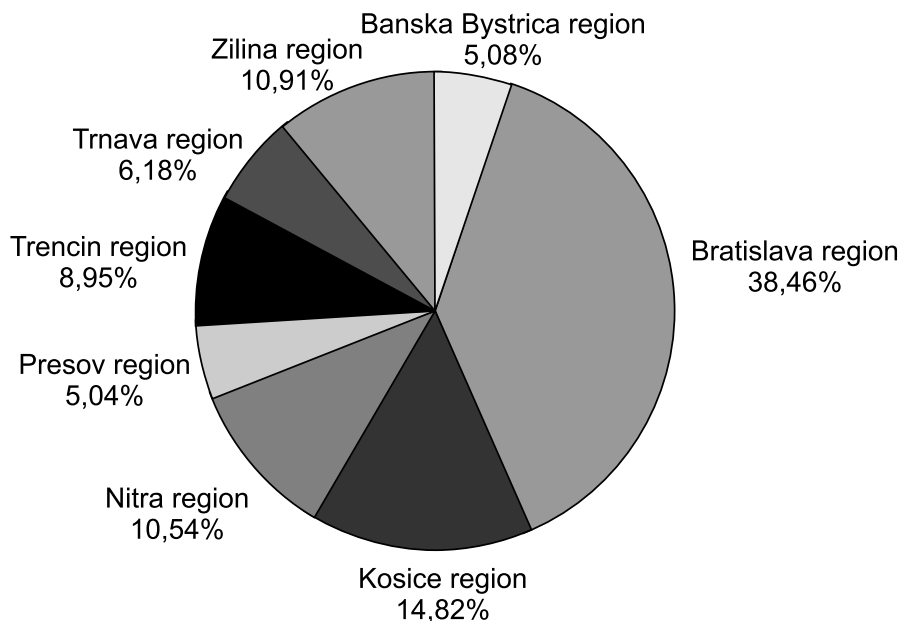


Figure 15.2. Development of the supply of areas for the years 1998–2013 according to shopping centres in Bratislava

Source: Processed by the author based on data gained from several sources [HB Reavis, EHL, Ballymore, JLL, Colliers, Hamilton Group, shoppingpalace.sk, ocgaleria.sk, WEON group, oc-danubia.sk, Soravia].

The total area of retail real estate in Slovakia makes approximately 1.54 million m², consisting of almost 545,500 m² in Bratislava and the remaining almost 1 million m² is situated in regions (this space include shopping centres, retail galleries, retail parks and department stores). In figure 15.3 we can see the distribution of retail stocks in Slovakia according to regions. The majority of the retail market consists of shopping centres, which make more than 80% and of retail parks, which make 16.3% of the total real estate area. The remaining area consists of department stores in their original condition or retail galleries [Jones Lang LaSalle, 2013].



Graph 15.3. Retail stocks in Slovakia according to regions

Source: [Jones Lang LaSalle, 2013], self-processed.

Slovak retail market experience a lack of interest of international brands that consider the low population of Slovak towns as an obstacle in entering them. This fact results from the table 15.4, where it can be seen that for example in Žilina self-governing region the retail area for 1,000 inhabitants is higher than in Bratislava region and it is mainly because of a low number of inhabitants in Žilina region. For 1,000 inhabitants in Slovakia there is 210 m² of retail area [Colliers, 2013].

Table 15.4. Area of retail for 1,000 inhabitants

| Region | Area of retail (m ²) |
|-----------------|----------------------------------|
| Bratislava | 1 270 |
| Trnava | 580 |
| Trencin | 1 120 |
| Nitra | 950 |
| Zilina | 1 340 |
| Banska Bystrica | 560 |
| Presov | 280 |
| Kosice | 430 |

Source: [Colliers, 2013].

Out of the analysis of the individual retail (tables 15.5–15.9) a conclusion can be drawn that in Bratislava there are all types of markets, whether considering kinds or size categories. Bratislava has not so many discount shops available but on the other hand we can find Metro shops here.

Table 15.5. Number of hypermarkets

| Hypermarkets | Slovakia | Bratislava |
|--------------|----------|------------|
| Tesco | 63 | 5 |
| Kaufland | 49 | 4 |
| Metro | 6 | 2 |
| Hypernova | 20 | 1 |
| Carrefour | 4 | 2 |

Source: [Miroslava Andrasikova, 2013], self-processed.

Table 15.6. Number of supermarkets

| Supermarkets | Slovakia | Bratislava |
|-----------------|----------|------------|
| Tesco | 79 | 22 |
| Billa | 123 | 25 |
| Terno | 25 | 22 |
| Albert | 4 | 4 |
| CBA supermarket | 16 | 1 |

Source: [Miroslava Andrasikova, 2013], self-processed.

Table 15.7. Number of discount stores

| Discount stores | Slovakia | Bratislava |
|-----------------|----------|------------|
| Lidl | 121 | 12 |
| CBA diskont | 23 | 0 |
| Nitrazdroj | 17 | 0 |

Source: [Miroslava Andrasikova, 2013], self-processed.

Table 15.8. Number of hobbymarkets

| Hobbymarket | Slovakia | Bratislava |
|----------------|----------|------------|
| Mountfield | 17 | 2 |
| Baumax | 14 | 2 |
| Hornbach | 3 | 2 |
| Merkury market | 15 | 1 |

Source: [Miroslava Andrasikova, 2013], self-processed.

Table 15.9. Basic data overview of chosen shopping centres in Bratislava

| Shopping centers | Aupark | Eurovea | Polus | Central | Palace | Avion |
|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------|---------------|---------------|-------------------------|
| Developer | Unibail-rodamco | Ballymore group | Trigranit development corporation | Immocap group | Soravia group | Inter ikea centre group |
| Total area (m ²) | 58 000 | 56 000 | 40 100 | 36 000 | 85 000 | 103 000 |
| Number of floors | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 |
| Number of retails | 268 | 171 | 155 | 140 | 109 | 160 |
| Number of parking places | 1800 | 1729 | 1683 | 1380 | 1754 | 3200 |

Source: Processed by the author based on data gained from several sources: [websites: Aupark, Eurovea, Avion, Polus, Central, Palace].

Conception of individual shopping centres varies. In some of them a network of large groceries is dominant; in some shopping elements with clothes prevail. From analyse of the conception of shopping centres in Bratislava we can say that clothes, shoes and accessories are the most dominant as far as the total spectrum is concerned. The second most used part is hypermarkets and supermarkets. The next order is not so dominant therefore we do not define it.

Conclusion

After Slovakia became independent in 1993 social and economic indicators started to develop rapidly, which resulted in arrival of foreign banking houses, institutions and companies. New job vacancies, adjusting and development of lifestyle created new demand, which would be more similar to the western concept that included also a greater choice of goods and services concentrated “under one roof”. Complex surroundings, in Bratislava as well, had to become more mature and more importantly – stable. With higher purchase power, suitable conditions and unsaturated market the first large shopping centre was built in Bratislava in 1998 – retrospectively it can be marked as a modern symbol of new lifestyle. Dur-

ing 15 years other 5 large shopping centres have been built in Bratislava and it is needed to say that the next two are in construction and others in a project phase.

After having analysed the market of real estate in Bratislava and with personal experience with the local lifestyle we can define shopping centres as a stable part of life of local stakeholders. Shopping centres have become such a strong phenomenon in the negative sense of the word that in many cases they substitute other space and area aimed for spending free time. The present proclaimed lifestyle of consumption prefers spending of free time in shopping centres. Therefore shopping centres have to change or enrich their functional conception to satisfy the modern demand.

Quantity of shopping centres within Bratislava offers a possibility of greater choice or a wider spectrum of the retail infrastructure for its inhabitants and visitors. For shopping centres as private objects market glut means high-competitive surroundings where it is more and more necessary to fight for tenants and customers.

Within competitiveness against other retail objects as far as size, type or location is concerned shopping centres are in advantage. Negative effect is a still more reduced share of retail in centres of towns, from where shopping centres move their visitors and tenants. The only other type, which is also successful as shopping centres in Bratislava, is the Austrian outlet centre Pandorf. In comparison of social and economic indicators such as the visit rate, the applicable territory, number of visitors Parndorf has more favourable indicators but it is not a great competition for shopping centres in Bratislava from the point of view of accessibility.

Modern requirements expect greater integration to the existing structure by shopping centres as well. The most successful concept of the given requirement is considered to be Eurovea, which interconnected the phenomenon of a river with structures of the centre of Bratislava by means of retail.

Shopping centres as a part of town facilities were designed as multifunctional from their beginning. By means of that they increase their competitiveness and widen the infrastructure of the given territory. The most common functions are sports, administration, hotel business or gastronomy.

A new phenomenon that is applied in abroad as well is enriching the area of retail real estate with green objects, which increases its environmental value. As it was proved by many studies greenery affects cognitive functions of visitors positively or visitors feel more comfortable at a place where greenery is applied and they also receive the omnipresent marketing in a better way. The first centre which should go through "a green change" is Aupark.

Shopping centres in Bratislavy to benefit from their investments as effectively as possible and so they come with various concepts for increasing their com-

petitiveness. An example can be the cooperation or partnership between Avion and IKEA or widening of the Palace with the function of accommodation.

Bibliography

1. Andrasikova M. (2013), *Retailove nehmuteľnosti na Slovensku*. Semester project, Consultant: Andrej Adamuščin.
2. Colliers (2013), Retail Market Overview, s.l.: Colliers.
3. IICG (2002), *Spádová oblasť Avion Shopping Centra*, <http://www.iicg.cz/shopping-centres/avion-shopping-park-bratislava>, date: March 8th 2014.
4. Jones Lang LaSalle (2013), Retrieved 20.03.2014, from <http://www.joneslanglasalle-slovakia.com/>: <http://www.joneslanglasalle.eu/Research/Level1/Retail-Destination-Europe-2013.pdf>.
5. Nemeth M. (2008), *Vizualizácia Centralu*, <http://www.asb.sk/architektura/projekty/bratislavsky-central-znovu-oziva-2293.html>, date: March 10th 2014.
6. Petrikova D., Finka M. (2006), *Trajektórie územného rozvoja*, Bratislava: Road, 978-80-88999-31-7.
7. Pilc L. (2012), *Budova obchodného centra Centrál na Trnavskom mýte*, <http://spravy.pravda.sk/regiony/clanok/253558-nakupne-centrum-central-v-bratislave-otvoria-vo-stvrtok/>, date: March 8th 2014.
8. Santorova A. (2010), *Retail book*, <http://centers.viphosting.eu/rb2010/>, date: February 25 the 2014.
9. Schaller A. (2012), *Vizualizácia nákupného centra Shopping City Süd*, [http://www.atp.ag/home/projects/project-filter/index.htm?no_cache=1#dyncont\(loadProject::510\)](http://www.atp.ag/home/projects/project-filter/index.htm?no_cache=1#dyncont(loadProject::510)), date: March 10th 2013.

Rozdział 16

Regression and correlation analysis of housing price in Slovakia

Miroslav Pánik

Introduction

Understanding price developments in housing markets is important when analysing assessing macroeconomic conditions. Key determining factors of house prices include disposable income, interest rates, population growth and number of households. Monetary policy affects short term interest rates, which either directly or through their impact on longer term rates and inflationary expectations will have an impact on house price development. Fiscal policy affects via taxes. Prudential policies affect house prices through their impact on the cost and ease of financing house purchases. Labour market policies, land policies affect construction cost and hence house prices. This chapter is supported and funded from the project VEGA grant no. 1/1013/12, entitled “Economic aspects of energy savings in buildings”.

16.1. Housing price

Housing related economic activity represents a significant share of GDP. Hilbers et al. [2008] estimates this share between 5 and 10 percent of GDP. In the Slovak republic in 2010 it was 6,46%. Price developments in housing markets can have a substantial impact on consumption and growth [European Central Bank, 2003]. According Borio and McGuire [2004] GDP growth summarises the information contained in other more direct measures of household income, such as unemployment and wages. The topic of house prices is more complicated. Regional house prices frequently deviate from the fundamental values determined by income per capita and population growth. In the absence of market imperfections, real estate prices are fully determined by supply factors, namely, real construction costs and the price of land [Himmelberg et al., 2005]. A number of recent studies suggest that changes in house prices may be predictable. Case and Shiller [1989] and Cutler, Poterba, and Summers [1991]. Case and Shiller [1990] find that lagged changes in real per capita income, construction costs, and house prices all forecast

future excess returns on houses. Cutler, Poterba, and Summers [1991] show that there is a strong statistical relationship for the United States as a whole between the level of real house prices and the housing demand predicted by the age structure of the population. Miles and Pillonca [2008] develop a simple economic framework to estimate the likely contributions of fundamental factors, such as changes in real incomes and population growth, to house price appreciation. They also quantify how much of price rises might have been driven by rising expectations of future capital gains. Forecasting the real estate market is neither an easy task to accomplish nor susceptible to naive, mechanistic approaches. Raymond Y.C. Tse [1997] apply the Box-Jenkins methodology – ARIMA model to the study of Hong Kong's real estate prices. Cár [2009] analyses the context of development of residential property prices in Slovakia. Cár [2009] provides a correlation matrix of selected factors influencing price developments in real estate in Slovakia.

According Hilbers et al. [2008] real estate markets are among the less transparent asset markets. There is no unified data set for Europe yet. Eurostat has already made steps for obtaining internationally comparable house prices based on uniform methodology. At present many national data-collecting agencies, including statistical offices and central banks compile housing data, but the coverage and definitions vary widely. Some data are derived wholly or partly from private sources, which may not cover the complete market. Available time series are often short.

According to Koetter and Poghosyan [2010], house prices should reflex economic cycles [Collins, Senhadji, 2002; Leamer, 2007]. But this relationship is likely to be muted for three main reasons. First, real estate involves no standardized assets that differ in quality and are regionally segmented. Second, the absence of central trading places implies imperfect information and price negotiations that both lack transparency and involve high transaction costs. Third, supply responses in the housing market are sluggish due to construction lags and limited land availability [McCarthy, Peach, 2004]. As a result, sustained deviations from long-run equilibrium are more likely in the housing market than in financial markets [Herring, Wachter, 1999]. According to Koetter, Poghosyan [2010] inherently frequent and persistent deviations from fundamental values in real estate markets are central to the real estate-financial fragility nexus. In a frictionless world, property (just like any other asset) is priced by discounting expected cash flows, which in this case depend on demand and supply for real estate. The former depends on macroeconomic fundamentals, such as population growth, real income, or wealth.

Corrections of real estate prices have preceded financial crises in the past, so policymakers often assess financial sector vulnerability on the basis of property prices, among other indicators [IMF, 2003]. Studies use house price indicators

and other macroeconomic data to predict crises [Kaminsky, Reinhart, 1999]. This approach largely ignores the inherent heterogeneity of immobile real estate assets across countries [BIS and IMF, 2005]. In addition, the frequent neglect of regulatory differences, such as real estate financing schemes, tax laws, or the use of real estate as a collateral, seem inadequately reflected in general international house price indices, which are often based on only a few observations in some major cities of the sampled countries [Davis, Zhu, 2006; Hilbers et al., 2008]. Activity on both the real estate and stock markets form significant elements in business cycle fluctuations. Research on real price fluctuations is less extensive than stock market analysis. Amihud and Mendelson [1987] and Chiang, Liu and Okunev [1995] studied relation to modelling movements of stock prices towards the fundamental value of the stock. N. Girouard and S. Blöndal [2001] review the role of house prices in influencing private consumption and residential investment in OECD countries. The principal conclusion of the paper is that house prices have significant impact on private consumption through either wealth effects or an easing of households' liquidity constraints. Girouard and Blöndal [2001] notice that in many OECD countries, movements in real house prices have been closely correlated with the business cycle.

16.2. Methods and material

We analyze 18 factors, which influence prices per 1 m² of building land. The data are from NBS and Statistical Office of the Slovak Republic [Cár, 2009]. In our model we include the following variables: prices per 1 m² of building land, average level of interest rates on housing loans to households, number of population aged 25 to 44 and GDP. The NBS has signed an agreement with the National Association of Real Estate Offices of Slovakia (NARKS) on ensuring the processing of data on real estate prices. Data of prices per 1 m² of building land have been available since first quarter of 2004. The average level of interest rates on housing loans to households were provided NBS. GDP and number of population aged 25 to 44 are published by Statistical Office of Slovak Republic.

Main research method is a correlation and regression analysis, which is generally known, it describes more Pacáková [2009]. To assess the impact of the various factors the path analysis is used [Moses, 2006]. The key concept of the path analysis is Pearson correlation coefficient, which is the measure of the linear dependence. Thus we consider only those factors, among which there is a linear relationship with analysed variable, i.e. price.

Taking into account that we deal with time series, residuals from the linear regression have to be stationary; in this case the estimated relationship represents

the long run equilibrium. Otherwise it is so called spurious regression. The stationarity of residuals is tested using Augmented Dickey-Fuller (ADF) test. The null hypothesis is a unit root, which corresponds to nonstationarity [Hamilton, 1994].

Since the path analysis is a less known method, we describe it in more detail.

Let k be the number of factors X , Y be analyzed dependent variable, r_{ij} ($i, j = 1, 2, \dots, k$) be Pearson correlation coefficients between the factors X_i and X_j , r_{iY} ($i = 1, 2, \dots, k$) be a Pearson correlation coefficient between the factor X_i and Y . Path coefficients p_{iY} ($i = 1, 2, \dots, k$) are calculated as the solution of linear equations:

$$\begin{pmatrix} 1 & r_{12} & \cdots & r_{1k} \\ \vdots & & \ddots & \vdots \\ r_{k1} & r_{k2} & \cdots & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} p_{1Y} \\ \vdots \\ p_{kY} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} r_{1Y} \\ \vdots \\ r_{kY} \end{pmatrix} \quad (16.1)$$

Path coefficients are sometimes called the direct effect or the direct influence.

The path coefficient p_{UY} of the factor U , not included in the model, is calculated from the relation:

$$p_{UY} = \sqrt{1 - \sum_{i=1}^k r_{iY} p_{iY}} \quad (16.2)$$

The indirect effect of the factor X_i through the factor X_j on variable Y is calculated from the relation:

$$r_{ij} p_{jY} \quad (i, j = 1, 2, \dots, k) \quad (16.3)$$

The total effect \mathbf{T} , i.e. the contribution of all factors x directly determining the variable Y , is:

$$\mathbf{T} = \sum_{i=1}^k r_{iY} p_{iY} \quad (16.4)$$

Value \mathbf{T} is the square of multiple correlation coefficient $r_{Y|2...k}$. Statistical significance of the value \mathbf{T} may be estimated by the statistics:

$$f = T(N - k - 1) / (1 - T) \quad (16.5)$$

where N is the sample size. The statistics is compared with the critical value of Fischer distribution $F_\alpha(k, N - k - 1)$. If the value f is greater than the critical value $F_\alpha(k, N - k - 1)$, then the determination of the phenomenon – examined variable Y – is significant on the significance level α .

Finally we construct a linear model [XinZan, Xiaogang Su, 2009].

16.3. Results

16.3.1. Correlation analysis and test of stationary, path analysis

The stationary of residuals from linear regressions are tested with Augmented Dickey-Fuller (ADF) test. The results are presented in table 16.1. The correlation matrix of the variables is given in table 16.2 and the path coefficients are shown in table 16.3.

Table 16.1. Results of the ADF test

| Variable X_i | Correlation of variable (X_i) with house prices (Y) | P value – ADF test |
|--|---|--------------------|
| Number of population – total | 0,71 | 0,0427 |
| Number of population aged 25 to 44 | 0,86 | 0,0048 |
| GDP | 0,88 | 0,0043 |
| Gross disposable income of households | 0,80 | 0,0638 |
| Gross savings of households | 0,25 | 0,0893 |
| Volume of term deposits households | 0,44 | 0,0326 |
| Volume of loans to households – total | 0,81 | 0,0022 |
| Volume of loans to households for housing | 0,80 | 0,0318 |
| Interest rates on loans to households | -0,43 | 0,0786 |
| Average level of interest rates on housing loans to households | 0,80 | 0,0547 |
| Volume of gross fixed capital intended for the construction of buildings | 0,60 | 0,0577 |
| Volume of gross fixed capital relating to households | 0,76 | 0,0056 |
| Volume of construction output in the Czech Republic | 0,67 | 0,0622 |
| Volume of construction production in of residential buildings | 0,82 | 0,0732 |
| Number of started apartments | 0,46 | 0,2524 |
| Number of completed apartments | 0,37 | 0,0291 |
| Number of apartments under construction | 0,81 | 0,0074 |
| Unemployment rate | -0,80 | 0,0303 |

Source: Processed by the author.

In our model we include variables: number of population aged 25 to 44, GDP and average level of interest rates on housing loans to households, which show the best results.

Table 16.2. The correlation matrix

| | Housing price per 1 m ² | Number of population aged 25 to 44 | GDP | Average level of interest rates on housing loans to households |
|--|------------------------------------|------------------------------------|------|--|
| Housing price per 1 m ² | 1 | 0,86 | 0,88 | 0,8 |
| Number of population aged 25 to 44 | 0,86 | 1 | 0,93 | 0,86 |
| GDP | 0,88 | 0,93 | 1 | 0,9 |
| Average level of interest rates on housing loans to households | 0,8 | 0,86 | 0,9 | 1 |

Source: Processed by the author.

Table 16.3. Path coefficients

| Variable | Path coefficient |
|--|------------------|
| Number of population aged 25 to 44 | 0,3 |
| GDP | 0,62 |
| Average level of interest rates on housing loans to households | -0,02 |

Source: Processed by the author.

GDP has the expected positive sign indicating that changes in income are positively related to changes in house prices. Interest rate path coefficient has expected negative sign and indicates that lowering real interest rates is associated with rising real house prices. The number of population aged 25 to 44 has expected positive sign. The results agree with the expectations (table 16.3). The indirect effects are in following table 16.4.

Table 16.4. Indirect effects

| Variable | Number of population aged 25 to 44 | GDP | Average level of interest rates on housing loans to house holds |
|--|------------------------------------|------|---|
| Number of population aged 25 to 44 | x | 0,58 | -0,02 |
| GDP | 0,27 | x | -0,02 |
| Average level of interest rates on housing loans to households | 0,26 | 0,56 | x |

Source: Processed by the author.

The path coefficient p_{UY} of the factor not included in the model is 0,46538. It is relatively high, but as we will see later, the model is significant. The total effect T is 0,7834. The statistics f is equal to 86,81451. It is compared with the critical value of Fischer distribution $F_{0,05}(3,24)$, i.e. 3,008787. The value f is greater than the critical value, therefore the determination of the phenomenon prices per 1 m² of building land is significant on the significance level 0,05.

16.3.2. Linear regression model

In the next step we construct the linear regression model (table 16.5).

Table 16.5. Linear regression model

Dependent Variable: CENY
Method: Least Squares

Sample (adjusted): 2004Q1 2010Q4
Included observations: 28 after adjustments

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| C | -11783.20 | 2870.895 | -4.104366 | 0.0004 |
| OB2544 | 6828.910 | 1815.460 | 3.761531 | 0.0010 |
| HDP | 45.17841 | 19.38087 | 2.331083 | 0.0285 |
| UROKUVERDOMBYV | 151.3812 | 30.96306 | 4.889090 | 0.0001 |
| R-squared | 0.891455 | Mean dependent var | | 1170.497 |
| Adjusted R-squared | 0.877887 | S.D. dependent var | | 231.3725 |
| S.E. of regression | 80.85223 | Akaike info criterion | | 11.75469 |
| Sum squared resid | 156890.0 | Schwarz criterion | | 11.94500 |
| Log likelihood | -160.5656 | F-statistic | | 65.70244 |
| Durbin-Watson stat | 0.733467 | Prob(F-statistic) | | 0.000000 |

Source: Processed by the author.

The linear regression model has the following representation:

$$CENY = -11783.20 + 6828.910 OB2524 + 45.17841 HDP + 151.3812 UROKUVERDOMBYV$$

All parameters are significant, since corresponding P values (Prob. in the estimation output) are less than 0.05. Adjusted R-squared 0.8779 is quite high.

Residuals are stationary (Table 16.6). The P-value is 0.0013. Hence estimated relationship between price per 1 m² of building land and number of population aged 25 to 44, GDP, average level of interest rates on housing loans to households represents the long run equilibrium.

Table 16.5. Stationary of residuals

| | | |
|--|-----------|-----------|
| Null Hypothesis: MODEL_3PREM_RESID has a unit root | | |
| Exogenous: None | | |
| Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=6) | | |
| | | t-Static |
| | | Prob.* |
| Augmented Dickey-Fuller test statistic | | -3.462672 |
| Test critical values: | 1% level | -2.656915 |
| | 5% level | -1.954414 |
| | 10% level | -1.609329 |

* MacKinnon (1996) one-sided p-values

Source: Processed by the author.

The Durbin-Watson statistics is low (0.7334), i.e. the residuals are auto correlated. The standard errors do not take this into account.

Conclusion

The relative boom of the Slovak real estate market in second half of the last decade was driven mainly by the favourable development of the Slovak economy, which constituted the basis for positive expectations of the population and a growing willingness to procure housing. Important role also played a relatively easily available credit sources to obtain housing. The situation changed in the 2nd quarter of 2008 due to financial and economic depression, when the real estate market gradually stagnated and residential property prices decreased between the individual quarters as a result of external and internal influences. Current, the crystallization in the Slovak housing market has continued and housing price level corresponds to the housing prices in the second half of 2007. Analysing the impact of various factors on the development of residential property prices is gaining importance.

Our results confirm the findings of some authors. But the relations between the economic variables are in general nonlinear. Therefore in the future it could be interesting to choose the variables using neural networks. They would be suitable also for predictions of the price development.

A considerably limiting factor in forecasting the development of residential property prices in Slovakia is the relative shortness of the time series of available data, which considerably determines also the reliability of possible model estimates.

Bibliography

1. Amihud Y., Mendelson H. (1987), *Trading mechanisms and stock returns*, "Journal of Finance", Vol. 42.
2. BIS, IMF (2005), *Real estate indicators and financial stability*, Proceedings of a Joint Conference. Bank for International Settlements and International Monetary Fund, Washington.
3. Borio C., McGuire P. (2004), *Twin peaks in equity and housing prices?*, "BIS Quarterly Review", March.
4. Čár M. (2006), *Monitoring residential property prices in Slovakia*, "Biatec", Vol. 14, No. 1.
5. Čár M. (2009 a) *Aktuálny a očakavaný vývoji cenných nehnuteľností v bývaní na Slovensku*, "Biatec", Vol. 17, No. 11.
6. Čár M. (2009 b), *Výber faktorov ovplyvňujúcich cenné nehnuteľností v bývaní na Slovensku*, "Biatec", Vol. 17, No. 3.

7. Chiang R., Liu P., Okunev J. (1995), *Modelling Mean Reversion al Asset Prices Towards their Fundamental Value*, "Journal of Banking and Finance", Vol. 19, Issue 8.
8. Collyns C., Senhadji A. (2002), *Lending booms, real estate bubbles and the Asiancrisis*, IMF, "Working Paper", No. 20.
9. Cutler D., Poterba J., Summers, L. (1991), *Speculative Dynamics*, "Review of Economic Studies", Vol. 58.
10. Davis and Zhu (2005), *The structure of housing finance markets and house prices in Asia*. "BIS quarterly Review".
11. European Central Bank (2003), *Structural factors in the EU Housing Markets*, European Central Bank. Frankfurt.
12. Hamilton J. D. (1994), *Time series analysis*, "Priceton University Press".
13. Herring R.J., Wachter S. (1999), *Real estate booms and banking busts: An international perspective*, "Occasional Papers Group of Thirty", Vol. 58.
14. Hilbers et al. (2008), *House Price Developments in Europe: A comparison*. IMF WP/08/211.
15. Himmelberg C., Mayer C., Sinai T. (2005), *Assessing high house prices: Bubbles, fundamentals and misperceptions*, "NBER Working Paper 11643".
16. IMF (2003), *Germany: Financial System Stability Assessment*. International Monetary Fund, Washington.
17. Kaminsky G., Reinhart C. (1999), *The twin crises: The causes of banking and balance of payments problems*. "American Economic Review", Vol. 89.
18. Koetter M., Poghosyan T. (2010), *Real estate prices and bank stability*. "Journal of Banking & Finance", Vol. 34.
19. Leamer E. (2007), *Housing is the business cycle*. NBER, "Working Paper 13428".
20. McCarthy J., Peach R. (2004) *Are home prices the next bubble?*, "Federal Bank of NewYork Economic Policy Review", Vol. 10.
21. Moses E.O., (2006), *A Users s Guide to Path Analysis*, "University Press of America".
22. Raymond Y.C. (1997), *An application of the ARIMA model to real-estate prices in Hong Kong*, "Journal of Property Finance", Vol. 8, No. 2.
23. Shiller R., (1991), *Arithmeticepeat Sales Price Estimators*, "Journal of Housing Economics", No. 1.
24. XinZan, Xiaogang Su (2009), *Linear regression analysis: theory and computing*, World Scientific Publishing Company.

Nota o autorach

Adamuščin Andrej, Ing. Ph.D., Slovak University of Technology in Bratislava, Institute of Management, Department of Real Estate Engineering, Vazovova 5, 851 01 Bratislava, Slovakia, andrej.adamuscin@stuba.sk

Bábelová Janka, Ing. Ph.D., Comenius University, Bratislava, UCJ, Sasinkova 4/a, 811 08 Bratislava 1, Slovakia, jbabelova@stonline.sk

Cegielski Piotr, dr inż., Katedra Inwestycji Finansowych i Zarządzania Ryzykiem, Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, ul. Komandorska 118/120, cegielski@iccs.pl

Czaplińska Mirosława, mgr, ul. Bursztynowa 7, 82-100 Nowy Dwór Gd., biuro@kmpomerania.com

Foryś Iwona, prof. US, dr hab., Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, ul. Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin, forys@wneiz.pl

Golej Julius, Ph.D., Institute of Management, Slovak University of Technology in Bratislava, Vazovova 5, 812 43 Bratislava, Slovakia, julius.golej@stuba.sk

Henzel Halina, prof. dr hab., Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, halina.henzel@ue.katowice.pl

Jabłońska Katarzyna Anna, mgr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, ekatarzyna.anna.jablonska@gmail.com

Jaworek Małgorzata, dr inż., Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, ul. Gagarina 13a, 87-100 Toruń, mjaworek@umk.pl

Kramer Rafał, mgr, doktorant Katedry Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, r.kramer@onet.eu

Makowska Anita, mgr inż., Katedra Inwestycji Finansowych i Zarządzania Ryzykiem, Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, ul. Komandorska 118/120, anita.makowska@ue.wroc.pl

Mazurczak Anna, dr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, anna.mazurczak@ue.poznan.pl

Nalepka Adam, prof. dr hab., Katedra Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, nalepkaa@uek.krakow.pl

Pánik Miroslav, Ph.D., Institute of Management, Slovak University of Technology in Bratislava, Vazovova 5, 812 43 Bratislava, Slovakia, miroslav_panic@stuba.sk

Piechota Katarzyna, mgr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, ul. Gagarina 13A, 87-100 Toruń, kpiechota@doktorant.umk.pl

Prusik Małgorzata, mgr inż., Katedra Zasobów Nieruchomości, Wydział Geodezji i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, ul. Prawocheńskiego 15, 10-720 Olsztyn, malgorzata.prusik@uwm.edu.pl

Ramian Tomasz, dr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tomasz.ramian@ue.katowice.pl

Špirková Daniela, Assoc. Prof. Ph.D., Institut of Management, Slovak University of Technology, Bratislava, Slovakia, daniela.spirkova@stuba.sk

Strączkowski Łukasz, dr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, lukasz.straczkowski@ue.poznan.pl

Załączna Magdalena, prof. UŁ, dr hab., Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Łódzki, ul. Narutowicza 65, 90-131 Łódź, mzaleczna@uni.lodz.pl

Żróbek Ryszard, prof. dr hab. inż., Katedra Zasobów Nieruchomości, Wydział Geodezji i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, ul. Prawocheńskiego 15, 10-720 Olsztyn, rzrobek@uwm.edu.pl