Wybrane aspekty realizacyjne procesów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach północno-wschodniej Polski

<https://doi.org/10.33141/po.2005.03.06>

Przegląd Organizacji, Nr 3 (782), 2005, ss. 25-28

www.przegladorganizacji.pl

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Wiesława Olkowska

Wprowadzenie

Obecnie w realiach gospodarki rynkowej przedsiębiorcy-inwestorzy po rozważeniu swoich potrzeb w zakresie inwestycji rzeczowych mogą podejmować samodzielne decyzje inwestycyjne. Zdobywanie środków finansowych, dobra koordynacja robót budowlano-montażowych, czy właściwie sporządzone umowy cywilne to warunki prawidłowej i sprawnej realizacji procesu inwestycyjnego. Stały się one możliwe do spełnienia w warunkach tzw. rynku inwestora. Równocześnie po roku 1989 umocniła się również rola inwestora w gronie uczestników procesu inwestycyjnego z możliwością swobodnego wyboru projektantów, wykonawców czy dostawców maszyn, urządzeń.

Artykuł przedstawia aspekty realizacyjne procesów inwestycyjnych od strony finansowania własnego inwestora i wyboru systemów wykonawczych w przedsiębiorstwach północno-wschodniej Polski i odnosi do wyników badań w tym zakresie.

Rys. 1. Struktura badanych przedsiębiorstw północno-wschodniej Polski według formy prawno-organizacyjnej

Źródło: badania własne.

Na podstawie pilotażu ankietowego wskazano na stosowane przez badane jednostki gospodarcze rozwiązania organizacyjno-ekonomiczne wykonawców robót z uwzględnieniem samodzielnej realizacji poszczególnych etapów procesów przez inwestorów w ramach własnych środków finansowych.

Problematykę tę uzupełniono wskazaniem przyczyn i skutków słabości w działalności inwestycyjnej.

Prezentacja badanej zbiorowości

Wcharakterystyce badanej zbiorowości zostały uwzględnione następujące parametry: wielkość zatrudnienia, sektor własności i forma prawno-organizacyjna. Przyjęto założenie, że wiodącym kryterium jest forma prawno-organizacyjna, określająca status jednostki prowadzącej działalność gospodarczą¹⁾.

Badana zbiorowość liczyła 70 przedsiębiorstw – 37,1% z nich to spółki kapitałowe, drugą grupę, tj. 27,1% pod względem liczebności stanowiły osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Następnymi grupami należącymi do osób prawnych i sektora prywatnego były spółki osobowe – 12,9% i spółdzielnie – 8,6%. Z sektora publicznego pochodziło tylko 4,3% przedsiębiorstw państwowych lub komunalnych, natomiast pozostałe 10% stanowiły jednostki z kapitałem mieszanym. Strukturę badanych przedsiębiorstw północno-wschodniej Polski według formy prawno-organizacyjnej zaprezentowano na rys. 1.

Elementem charakterystyki badanych firm, który uwzględniono, była również wielkość zatrudnienia. Według tego kryterium uzyskano informację, że małe jednostki zatrudniające do 50 pracowników stanowiły 60% (42 przedsiębiorstwa) ogółu badanej zbiorowości. Przedsiębiorstwa średnie (do 250 pracowników) to 27% tej zbiorowości (19 jednostek), a przedsiębiorstwa duże (powyżej 250 zatrudnionych) stanowiły 13% (9 jednostek) badanych podmiotów gospodarczych. W dalszych analizach podziału na klasy wielkości zatrudnienia nie uwzględniano.

Tab. 1. Etapy procesu inwestycyjnego realizowane z własnych środków finansowych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2000–2002

Cykl przedsięwzięcia inwestycyjnego ETAPY ³⁾		Liczba (n) i odsetek (%) przedsiębiorstw z poszczególnych form prawno-organizacyjnych						Ogółem
		Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	Spółki osobowe	Spółki kapitałowe	Spółdzielnie	Przedsiębiorstwa państwowe lub komunalne	Pozostałe	
Programowanie i planowanie inwestycji	n	11	6	23	5	3	3	51
	%	58	67	88	83	100	43	73
Projektowanie inwestycji (dokumentacja projektowo-kosztorysowa)	n	9	7	13	5	3	4	41
	%	47	78	50	83	100	57	59
Pozyskanie terenu pod inwestycje (zakup lub dzierżawa gruntu)	n	8	1	11	3	1	0	24
	%	42	11	42	50	33	0	34
Realizacja robót budowlano-montażowych	n	9	3	10	2	2	4	30
	%	47	33	38	33	67	57	43
Nadzór inwestorski	n	8	4	12	3	2	3	32
	%	42	44	46	50	67	43	46
Analiza i ostateczne rozliczenie inwestycji	n	7	3	16	2	1	4	33
	%	37	33	62	33	33	57	47
Razem badanych przedsiębiorstw	n	19	9	26	6	3	7	70

Źródło: badania własne.

Tab. 2. Systemy realizacji inwestycji w badanych przedsiębiorstwach w latach 2000–2002

Systemy realizacji inwestycji		Liczba (n) i odsetek (%) przedsiębiorstw z poszczególnych form prawno-organizacyjnych						Ogółem
		Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	Spółki osobowe	Spółki kapitałowe	Spółdzielnie	Przedsiębiorstwa państwowe lub komunalne	Pozostałe	
Samodzielna realizacja całości przedsięwzięcia	n	9	3	5	5	0	1	23
	%	47	33	19	83	0	14	33
Samodzielna realizacja całości przedsięwzięcia z wyjątkiem:								
● opracowania dokumentacji projektowej	n	1	0	2	0	1	0	4
	%	5	0	8	0	33	0	6
● wykonawstwa robót budowlano-montażowych	n	2	0	3	0	1	0	6
	%	11	0	12	0	33	0	9
● nadzoru inwestorskiego	n	5	0	1	0	1	0	7
	%	26	0	4	0	33	0	10
Realizacja przedsięwzięcia inwestycyjnego w systemie zleconym								
● przez jedno przedsiębiorstwo	n	5	1	10	1	0	3	20
	%	26	11	38	17	0	43	29
● wyszczególnione etapy realizowane przez różne przedsiębiorstwa specjalistyczne	n	4	4	12	0	2	2	24
	%	21	44	46	0	67	29	34
Razem badanych przedsiębiorstw	n	19	9	26	6	3	7	70

Źródło: badania własne.

Reasumując, wśród badanych firm przeważały:

- z klasy wielkości zatrudnienia – przedsiębiorstwa małe,
- z sektora własności – przedsiębiorstwa prywatne,
- według formy prawno-organizacyjnej – przedsiębiorstwa klasyfikowane jako osoby prawne, a w nich spółki kapitałowe.

Finansowanie własne realizacji etapów procesów inwestycyjnych

Problem finansowania projektu inwestycyjnego i wykazanie finansowych możliwości realizacji inwestycji ze strony przedsiębiorcy-inwestora powinny być rozpatrywane już na etapie zamysłu budowy. Odpowiednio sporządzony montaż finansowy projektu to nie tylko dowód gospodarności przedsiębiorcy-inwestora, ile świadomy i celowy proces określający proporcję środków pochodzących z różnych źródeł finansowania i wybór instytucji finansowych uczestniczących w procesie gromadzenia zasobów pieniężnych²⁾.

Problem ten praktycznie najczęściej przewijał się w wywiadach z badanymi przedsiębiorcami-inwestorami z obszaru północno-wschodniej Polski. Przyznawali, że często zmieniali zamierzenia programowe po uzyskaniu pozwolenia na budowę, a nawet po przystąpieniu do realizacji robót budowlanych w chwili konfrontacji z możliwościami finansowymi, tj. własnymi i obcymi środkami pieniężnymi oraz możliwościami spłaty zaciągniętych kredytów.

W przedstawionych wynikach badań (tab. 1) zaprezentowano etapy procesów inwestycyjnych realizowanych w ramach własnych środków finansowych badanych przedsiębiorców-inwestorów.

Znamienną cechą jest, że w badanej populacji 70 przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarze północno-wschodniej Polski 51 z nich (73% respondentów) finansowało z własnych środków etap programowania i planowania inwestycji, a 41 jednostek (59% respondentów) prace projektowe i dokumentację projektowo-kosztorysową. Były to etapy należące do fazy przedinwestycyjnej, których koszt przeważnie ograniczano do zakupu dokumentacji projektowo-kosztorysowej i sporadycznego doradztwa w zakresie planowania inwestycji (co 5. respondent).

Jednak badania dowiodły, że przedsiębiorcy-inwestorzy z północno-wschodniej Polski zdawali sobie sprawę z potrzeb planowania inwestycji, uciekając od działań żywiołowych. Powszechnie przyjętym narzędziem podejmowania decyzji inwestycyjnych przez 89% respondentów był okres zwrotu. Najbardziej przemawiał on do wyobraźni inwestujących, a jednocześnie polegał na prostych obliczeniach wykonywanych przez samych przedsiębiorców-inwestorów lub biura rachunkowo-podatkowe przy nieznacznie zwiększonych kosztach obsługi.

Natomiast etapy należące do fazy realizacyjnej – począwszy od pozyskania terenu, przez realizację robót budowlano-montażowych po ostateczne rozlicze-

nie inwestycji finansowało z własnych środków od 24 do 33 jednostek (34% do 47% respondentów) – tab. 1.

Faza realizacji powiązana jest zwykle z dużą koncentracją wydatków i narastających zobowiązań finansowych.

Można z całą pewnością stwierdzić, że badani przedsiębiorcy-inwestorzy we wszystkich formułach prawno-organizacyjnych, aby zapobiec opóźnieniom, wadliwemu przebiegowi budowy czy zmianom w projekcie korzystali z zewnętrznych źródeł finansowania, szczególnie z formy kredytu hipotecznego. Potwierdziły to wyniki badań wskazując, że nieliczni respondenci skarżyli się na utrudniony dostęp do kredytu.

Dominującą rolę we własnym finansowaniu wszystkich etapów inwestycyjnych wykazały osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, tj. od 58% do 37% respondentów (tab. 1). Natomiast spółki i spółdzielnie prym wiodły w finansowaniu własnym fazy przedinwestycyjnej – od 50% do 88% respondentów (tab. 1). W przypadku etapów fazy realizacyjnej pozyskania terenu czy realizacji robót budowlano-montażowych na własne finansowanie wskazało od 11% do 38% respondentów (tab. 1). Jak wykazały badania, jednostki te realizowały duże inwestycje z udziałem kapitału zagranicznego i musiały korzystać z finansowania zewnętrznego. W przypadku sektora publicznego, do którego zaliczono 3 przedsiębiorstwa państwowe lub komunalne, rozpatrywany problem finansowania można potraktować w sposób marginesowy.

Systemy i formy zleceń realizacji procesów inwestycyjnych

Badania przeprowadzono w aspekcie różnych systemów wykonawczych i form zleceń realizacji inwestycji (tab. 2).

Na samodzielną realizację całości przedsięwzięcia inwestycyjnego, w ramach którego realizowano inwestycje od uzyskania pozwolenia na budowę do jej rozliczenia, wskazały 23 jednostki analizowanych form prawno-organizacyjnych (33% respondentów) – tab. 2. W tzw. systemie gospodarczym w zasadzie korzystano z typowej dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Natomiast częściowa samodzielną realizacją inwestycji w przedsiębiorstwach północno-wschodniej Polski, w której zlecano wykonanie dokumentacji (6% respondentów), wykonawstwo robót (9% respondentów) czy nadzór inwestorski (10% respondentów), miała charakter śladowy (tab. 2).

Zdecydowanie jednak większość, tj. ok. 63% badanych respondentów analizowanych form prawno-organizacyjnych wskazało na tradycyjny sposób realizacji podziału procesu inwestycyjnego na etapy i zlecania ich wykonania różnym przedsiębiorstwom bądź zlecania całości przedsięwzięcia jednemu przedsiębiorstwu (wyłączając zazwyczaj nadzór inwestorski i rozliczenie inwestycji) – tab. 2.

Preferowaną formą zleceń były negocjacje i zamówienia z tzw. wolnej ręki⁴⁾.

Badania potwierdziły, że na tryb negocjacyjny wskazało ok. 44% respondentów, na zamówienia z tzw. wolnej ręki 30% respondentów, a na tryb przetargowy ok. 23% ankietowanych analizowanych form prawno-organizacyjnych.

Negocjacje były modną formą zleceń przede wszystkim w spółdzielniach (83% respondentów) i spółkach kapitałowych (54% respondentów). Natomiast tryb zamówień z tzw. wolnej ręki był popularny i najczęściej stosowany przez przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą jako osoby fizyczne (53% respondentów).

Najmniej preferowaną formą zleceń były przetargi, które w celu wyboru najkorzystniejszej oferty wybrało 6 spółek kapitałowych (23% respondentów) i 3 badane przedsiębiorstwa państwowe (100% respondentów).

Z całą pewnością można stwierdzić, że jeżeli nie całość, to część zamówień w tych badanych jednostkach finansowana była ze środków publicznych.

W wyniku zmian ustrojowych i transformacji rynku budowlanego w kierunku rynku inwestora forma przetargowa nie musi być formą zleceniową bezwzględną, czy też „modą” na pozyskanie wykonawcy na warunkach korzystnych dla inwestora-przedsiębiorcy. Procedury przetargowe są często uciążliwe i kosztowne, wymagające personelu przygotowującego przetargi ze znajomością przepisów prawnych (regulaminów). Stąd też w badanych przedsiębiorstwach z obszaru północno-wschodniej Polski kierowanie ofert do wybranych oferentów lub rokowania tylko z jednym z wykonawców robót lub dostawcą maszyn, licząc na spełnienie oczekiwań umownych, relatywnie niską cenę i szybkość robót, stały się najczęstszymi preferowanymi formami zleceń.

Przyczyny i skutki słabości w obszarze działalności inwestycyjnej

W badaniach pilotażowych zapytano respondentów z obszaru północno-wschodniej Polski o najczęstsze przyczyny i skutki słabości (niedociągnięć) w obszarze procesów i działalności inwestycyjnej.

Obecne warunki inwestowania i częstotliwość ich zmian spowodowały u ok. 56% respondentów analizowanych form prawno-organizacyjnych niezrealizowanie potrzeb inwestycyjnych, a u 29% respondentów potrzebę korekt inwestycyjnych.

Charakterystyczne są bowiem przepisy prawne w obszarze tzw. systemów inwestycyjnych, które dotyczą szerokiego zakresu praw i obowiązków uczestników procesów inwestycyjnych, regulacji procesu budowlanego i związanego z nim otoczenia prawnego, administracyjnego, warunków fizjograficznych czy gospodarki przestrzennej.

Częstotliwość zmian tych przepisów spowodowana urzędniczą uznaniowością ingerującą w swobodę inwestycyjną wydanymi decyzjami administracyjnymi miała wpływ na co trzeciego przedsiębiorcę-inwestora z obszaru północno-wschodniej Polski.

Ankietowani wskazywali na polskie prawo inwestycyjne jako niespójne, pełne luk i dające urzędnikom dużą władzę, zwiększające ryzyko inwestycyjne i rodzące konflikty. Z tego typu stwierdzeń, że „przepisy się zmieniały”, zmaganie z nimi było dla badanych przedsiębiorców-inwestorów udręką.

Konkludując, z raportu Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej pt. „Inwestycyjny proces budowlany” wskazano aż 5 ustaw utrudniających procesy i działalność inwestycyjną. Były to: prawo budowlane, ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, ustawa o ochronie gruntów rolnych i leśnych, prawo geodezyjne i kartograficzne oraz przepisy dotyczące infrastruktury technicznej.

Podsumowanie

Podstawowym celem artykułu była próba zawiązania wybranych problemów praktycznej strony realizacji procesów inwestycyjnych w warunkach „rynku inwestora”.

Przy powyższym podejściu stwierdzono, że faza przedinwestycyjna jest w przeważającej mierze finansowana ze środków własnych przedsiębiorców-inwestorów.

Zdecydowanie w fazie realizacyjnej etap pozyskania gruntu i realizacji robót budowlano-montażowych jest uwzględniony w montażu finansowym projektów w finansowaniu zewnętrznym opartym w zasadzie na bankowych kredytach hipotecznych (pod zastaw nieruchomości).

W niniejszych badaniach obejmujących przedsiębiorców-inwestorów z północno-wschodniej Polski większość z nich wskazała na tradycyjny sposób realizacji procesu inwestycyjnego, w którym poszczególne etapy wykonują uczestnicy wiodący danego etapu, np. projektanci, wykonawcy.

Charakterystyczną cechą w systemie zleceniowym jest słabsza pozycja roli przetargów, którą wyprzedza tryb negocjacyjny i zamówień z tzw. wolnej ręki.

Przedsiębiorcy-inwestorzy wskazywali w badaniach na słabości i niedociągnięcia obecnego systemu legislacji w procesie inwestycyjnym. Powodowała ona dużą uznaniowość interpretacji przepisów tworząc tzw. bariery inwestycyjne.

dr hab. Wiesława Olkowska
Zakład Ekonomiki Inwestycji
UWM w Olsztynie

PRZYPISY

- ¹⁾ Ustawa Prawo działalności gospodarczej z 19 listopada 1999 r. (Dz.U. Nr 101, poz. 1178 z późn. zm., w szczególności art. 2, art. 54, art. 55).
- ²⁾ W. OLKOWSKA (1999), *Metodyka przedinwestycyjnego studium realizacji budynków inwentarskich*, „Rozprawy i Monografie”, Wydawnictwo ART, Olsztyn.
- ³⁾ I. WEISS, R. JURGA (1999), *Inwestycje budowlane*, „Poradniki Prawnicze”, C.H. Beck, Warszawa.
- ⁴⁾ M. BRYX, R. MATKOWSKI (2002), *Inwestycje w nieruchomości*, Poltext, Warszawa.