

# Eksport usług budowlanych z Polski w latach dziewięćdziesiątych i prognoza do roku 2010

Styczeń 2002

Eugeniusz Zawadzki

## Raport

Tematem opracowania jest wielkość i struktura eksportu usług budowlanych z Polski oraz wskazanie podstawowych problemów, które winny być rozwiązane, aby zdynamizować tę sferę działalności. Głównym odbiorcą, naszych usług budowlanych są kraje Unii Europejskiej, w tym rynek niemiecki; stanowiące łącznie nieco ponad 80% całego eksportu. Tradycyjnie poważnym importerem usług budowlanych jest także Rosja.

W opracowaniu omówiono bardziej szczegółowo sytuację polskich eksporterów na obu tych rynkach. Przedstawiono także prognozy eksportu usług budowlanych do 2010 r. na rynek unijny oraz na rynek rosyjski:

Nr 201

## Spis treści

<b>Uwagi wprowadzające</b>	1
<b>1. Rozmiary eksportu usług budowlanych</b>	2
1.1 Według statystyk GUS	2
1.2 Porównanie statystyk NBP i GUS	5
<b>2. Eksport usług budowlanych na rynek UE</b>	6
2.1 Możliwości realizacji kontraktów budowlanych na terenie krajów UE	6
2.2 Rozmiary eksportu usług budowlanych do Niemiec i jego uwarunkowania ze strony partnerów niemieckich	12
2.3 Utrudnienia eksportu wynikające z krajowych rozwiązań systemowych	14
2.4 Eksport usług budowlanych do innych krajów UE	14
<b>3. Eksport usług budowlanych na rynek rosyjski</b>	15
3.1 Sytuacja na rosyjskim rynku budowlanym	15
3.2 Rozmiary eksportu budownictwa	16
3.3 Problemy polskich firm eksportujących na rynek rosyjski	17
<b>4. Prognoza rozwoju eksportu usług budowlanych z Polski do 2010 r.</b>	18
4.1 Uwarunkowania eksportu usług budowlanych	18
4.2 Działania, które winny być podjęte dla wsparcia eksportu polskich usług budowlanych	21
4.3 Prognoza eksportu usług budowlanych	23
<b>5. Wnioski</b>	26

### Uwagi wprowadzające

Pojęcie eksportu usług budowlanych nie jest jednoznacznie ujęte w literaturze przedmiotu. W klasyfikacji międzynarodowej (Standard International Trade Classification), dotyczącej wymiany handlowej, działalność eksportową przedsiębiorstw budowlanych traktuje się jako "wymianę pozostałą". Brak ogólnie przyjętego nazewnictwa dla sprecyzowania działalności eksportowej w dziedzinie budownictwa powoduje też, że stosuje się w tym względzie różne określenia. Na przykład w Wielkiej Brytanii używa się pojęcia "construction export" (eksport budownictwa), a w Niemczech "Auslandbau" (budownictwo za granicą).

W polskiej literaturze do końca lat osiemdziesiątych nazewnictwo było zbliżone do angielskiego, przy czym używano takich określeń, jak: eksport budownictwa, eksport usług budowlanych, eksport usług inżynieryjno-budowlanych lub eksport obiektów budowlanych. GUS używa od lat dziewięćdziesiątych pojęcia "produkcja budowlano-montażowa według krajów-miejsc wykonywania robót", co zbliża je do ujęcia niemieckiego. Najbardziej ogólnym pojęciem jest eksport budownictwa, w którym wyróżnia się eksport obiektów budowlanych, eksport robót budowlanych (usług budowlanych) oraz eksport usług naukowo-technicznych związanych z budownictwem.

Eksport obiektów budownictwa obejmuje:

- budownictwo ogólne,
- budownictwo produkcyjno-usługowe,
- budownictwo specjalistyczne.

W skład budownictwa ogólnego wchodzi pojedyncze budynki mieszkalne i całe zespoły urbanistyczne oraz budynki użyteczności publicznej (np. szkoły, żłobki, sklepy). Do budownictwa produkcyjno-usługowego zalicza się obiekty przemysłowe (budynki i budowle), obiekty rolnicze oraz magazynowo-składowe. W skład budownictwa specjalistycznego wchodzi linie energetyczne i sieci telekomunikacyjne, rurociągi oraz budowle lądowo-inżynieryjne i wodno-inżynieryjne. W niniejszym opracowaniu używać będziemy pojęcia „eksport usług budowlanych” jako skróconej formy od „produkcji budowlano-montażowej wykonywanej poza granicami kraju” stosowanej przez GUS.

Celem opracowania jest przedstawienie rozmiarów i struktury geograficznej eksportu usług budowlanych, omówienie podstawowych rynków, na które eksport ten jest kierowany oraz wskazanie podstawowych problemów, które winny być rozwiązane, aby zdynamizować tę działalność w przyszłości. Omówiono kolejno rozmiary eksportu usług budowlanych, ze szczególnym uwzględnieniem tego eksportu na rynek krajów UE (w tym niemiecki) oraz na rynek rosyjski, przedstawiono prognozy rozwoju eksportu usług budowlanych do 2010 r. oraz zawarto wnioski wynikające z analizy.

## **1. Rozmiary eksportu usług budowlanych**

W statystyce polskiej eksport usług budowlanych jest rejestrowany przez GUS oraz przez NBP. GUS zbiera informacje od przedsiębiorstw budowlano-montażowych realizujących swoją produkcję poza granicami kraju. Z kolei NBP zbiera informacje z banków krajowych i zagranicznych, w których polskie firmy budowlane prowadzą rozliczenia dewizowe. Od 1996 r. w związku z wejściem w życie zmodyfikowanych przepisów dewizowych (Dz. U. Nr 136, poz. 703 z późn.zm.), NBP jest zobligowany do zbierania informacji tylko od tych wykonawców usług budowlanych, którzy prowadzą rozliczenia w polskich bankach.

Występują poważne rozbieżności pomiędzy informacjami GUS i NBP. Informacje NBP są cenne z tego powodu, że pozwalają ocenić efektywność eksportu budownictwa (informacje dotyczą wpływów i rozchodów). Od 1996 r. informacja statystyczna nie jest tak pełna, ponieważ brak jest statystyk dotyczących przedsiębiorstw budowlanych prowadzących swoje rachunki w bankach zagranicznych. Znowelizowana ustawa stwarza tu więc istotną lukę informacyjną, która wymaga zwiększenia kompletności informacji statystycznej opracowywanej przez GUS.

### **1.1 Eksport usług budowlanych według statystyk GUS**

Eksport usług budowlanych ma w Polsce duże tradycje i realizowany był z powodzeniem na wielu rynkach zagranicznych, nie tylko w krajach europejskich. W latach osiemdziesiątych Polska była poważnym eksporterem usług budowlanych. O rozmiarach tego eksportu świadczy chociażby liczba zatrudnionych poza granicami kraju na budowach prowadzonych przez polskie przedsiębiorstwa, która wynosiła:

- w 1985 r. - 75.873 osoby,
- w 1988 r. - 110.678 osób,
- w 1989 r. - 127.882 osoby.

Realizując eksport usług budowlanych w latach osiemdziesiątych państwowe przedsiębiorstwa angażowały się praktycznie we wszystkie rodzaje wykonawstwa budowlanego. Na przykład, na początku lat osiemdziesiątych budownictwo ogólne stanowiło od 13% do 20% ogólnej wartości eksportu budownictwa. Z kolei eksport budownictwa specjalistycznego wahał się od 37% w 1983 r. do 54% w 1982 r. Wreszcie udział eksportu budownictwa produkcyjno-usługowego wynosił od 29% w 1982 r. do 50% w 1983 r.<sup>1</sup>

Jednostki wykonawcze realizowały najczęściej całość zadań, począwszy od projektowania, poprzez wszystkie etapy wykonawstwa, aż do oddania obiektu do użytku pod klucz. Kontrakty zagraniczne w dziedzinie budownictwa realizowane były w wielu krajach europejskich (Niemcy, Bułgaria, Czechy, Słowacja, Francja, Rosja), a także na rynkach afrykańskich i azjatyckich (Iran, Irak, Sudan, Malezja oraz niektóre republiki azjatyckie b. ZSRR). W zakresie **budownictwa ogólnego** głównymi importerami były RFN (w latach 1981 - 1985) oraz Austria (w latach 1984 - 1985). Znaczącymi importerami z Europy Zachodniej byli: Francja, Szwajcaria i Wielka Brytania.

Głównym importerem w zakresie **budownictwa produkcyjno-usługowego**, podobnie jak w przypadku budownictwa ogólnego, wśród krajów europejskich była RFN (ok. 90% eksportu do tego obszaru). W dalszej kolejności wskazać należy na Austrię, Holandię i Włochy. Z krajów rozwijających się największym importerem obiektów produkcyjnych i usługowych był Iran (około 70% wartości eksportu do tej grupy krajów), a w dalszej kolejności Algieria, Libia i Irak.

Z kolei największym importerem obiektów **budownictwa specjalistycznego** w grupie krajów europejskich była RFN, a następnie Szwajcaria, Włochy i Finlandia. Wśród krajów rozwijających się największym importerem była Libia (jej udział dochodził nawet do 80% wartości eksportu budownictwa specjalistycznego ogółem). Do innych odbiorców naszych usług z tego obszaru można zaliczyć Algierię, Irak, Jemen oraz Jordanię.

Przemiany polityczne przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, a także zmiany związane z transformacją gospodarczą spowodowały, że rozmiary eksportu realizowane przez polski sektor budowlany zmniejszyły się drastycznie (4,5-krotnie). Spadła także liczba osób zatrudnionych przy realizacji usług budowlanych poza granicami kraju, która wynosiła:

- w 1993 r. - 25.858 osób,
- w 1994 r. - 21.175 osób,
- w 1995 r. - 28.844 osoby,
- w 1996 r. - 27.535 osób,
- w 1997 r. - 26.582 osoby,
- w 1998 r. - 20.395 osób,
- w 1999 r. - 17.950 osób,
- w 2000 r. - 15.626 osób.

---

<sup>1</sup> Zob. E. Zawadzki, *Wielkość i struktura eksportu budownictwa w Polsce w latach 80-tych i perspektywy na lata 90-te*, "Materiały Informacyjne CKK" nr 16(165)87.

Oznacza to, że w ciągu dziesięciu lat (w 1989 r. przy eksporcie usług budowlanych pracowało 127. 882 osoby) liczba zatrudnionych przy eksporcie usług budowlanych spadła ponad 8-krotnie.

Według danych GUS wartość eksportu usług budowlanych (w cenach bieżących) w 1995 r. wynosiła 2,9 mld zł. Była ona wyższa od wartości eksportu budownictwa z 1994 r. (wynoszącego 1,3 mld zł) ponad dwukrotnie (w 1993 r. wartość usług budowlanych realizowanych poza granicami kraju wyniosła 1,1 mld zł). Oznacza to, że wartość eksportu budownictwa w 1995 r. w stosunku do 1993 r. była ponad 2,5-krotnie wyższa.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych wzrostowe tendencje w eksporcie usług budowlanych zostały odwrócone. Aczkolwiek jeszcze w 1996 r. wartość eksportu wzrosła (wyniosła ona 3,1 mld zł), lecz już od 1997 r. wystąpiły tendencje spadkowe. W 1997 r. wartość eksportu usług budowlanych wyniosła 2,7 mld zł, w 1998 r. – 2,5 mld zł, w 1999 r. – 2,2 mld zł, zaś w 2000 r. – 2,1 mld zł). Tak więc w 2000 r. wartość eksportu usług budowlanych spadła, w porównaniu z 1995 r. o 36%.

Największa jest wartość eksportu budownictwa na rynek **Unii Europejskiej**. W 1995 r. wyniosła ona 2,08 mld zł, co stanowiło 71% ogólnej wartości usług budowlanych realizowanych poza granicami kraju. Z kolei w 2000 r. wartość eksportu usług budowlanych do tego regionu co prawda spadła (1,76 mld zł), jednakże jego udział w ogólnej wartości eksportu budownictwa wzrósł do 83%, tj. o 12 punktów procentowych.

Największy eksport usług budowlanych na rynku UE jest realizowany w **Niemczech**. W 1995 r. wartość tego eksportu wyniosła 2 mld zł (69% wartości eksportu ogółem). Natomiast w 2000 r. wartość eksportu usług budowlanych na rynek niemiecki wyniosła 1,76 mld zł (79% wartości eksportu ogółem). Mimo że wartość eksportu usług budowlanych do Niemiec spadła w analizowanym okresie o 14,2% (z 2,05 mld zł do 1,67 mld zł), to udział tego rynku w ogólnej wartości eksportu w 2000 r. wzrósł o 10 punktów procentowych.

W 1995 r. roku eksport usług budowlanych na rynek **Europy Środkowej** wyniósł 176 mln zł, co stanowiło 6% eksportu ogółem. W Europie Środkowej największym importerem naszych usług budowlanych są Czechy. W 1995 r. wartość eksportu na ten rynek wyniosła 130 mln zł i stanowiła 74% eksportu polskich usług budowlanych do całego regionu.

Wartość usług budowlanych realizowanych na rynku **Europy Wschodniej** w 1995 r. wyniosła około 590 mln zł, co stanowiło 20% eksportu budownictwa z Polski. Na rynku Europy Wschodniej największym importerem usług budowlanych jest Rosja - 466 mln zł, co stanowiło 79% eksportu na ten rynek.

Wartość produkcji budowlano-montażowej realizowanej przez Polskę w 1995 r. w **Europie Środkowo-Wschodniej** wyniosła 766 mln zł i stanowiła 26% eksportu usług budowlanych. Tak więc udział pozostałych rynków (Bliski Wschód, Azja) w eksporcie budownictwa wynosił w 1995 r. około 3%.

W 2000 r. wartość eksportu usług budowlanych do **Europy Środkowo-Wschodniej** wyniosła 191 mln zł (w tym do **Europy Środkowej** – 104 mln zł), co stanowiło 9,0% ogólnej wartości eksportu usług budowlanych (do Europy Środkowej – 4,9%). Głównym importerem usług budowlanych z Polski do Europy Środkowej były nadal Czechy (86 mln zł) z udziałem wynoszącym na tym rynku 83%. Na rynku

Europy Wschodniej liderem w imporcie była Rosja (61 mln zł), której udział na tym rynku wynosił 70%. Udział pozostałych rynków (Bliski Wschód, Azja) kształtował się na poziomie 8% ogólnej wartości eksportu.

Z porównania obecnej struktury eksportu budownictwa z Polski na rynki światowe ze strukturą realizowaną w jego największym rozkwicie (lata osiemdziesiąte) wynika, że zaszły tu istotne zmiany. W 1985 r. w strukturze eksportu wg obszarów płatniczych, jak to wtedy nazywano, eksport do krajów kapitalistycznych i socjalistycznych wynosił po około 50%. W 2000 r. udział ten wynosił odpowiednio: 83% do krajów kapitalistycznych oraz - 17%, do byłych krajów socjalistycznych.

Brak jest obecnie statystyk obrazujących strukturę eksportu usług budowlanych wg rodzaju robót budowlano-montażowych, co należy uznać za istotny mankament informacyjny utrudniający wypracowanie i realizację prawidłowej polityki państwa w zakresie eksportu usług budowlanych.

## 1.2 Porównanie statystyk NBP i GUS

NBP przy prezentacji bilansu rozrachunkowego i płatniczego po raz pierwszy w 1995 r. ujął eksport usług budowlanych w rozbiciu na świadczenia dokonywane za granicą przez polskie przedsiębiorstwa oraz wykonywane w kraju przez przedsiębiorstwa zagraniczne. Informacje o usługach budowlanych, świadczonych za granicą, pochodzą ze sprawozdań polskich przedsiębiorstw budowlanych, dotyczących obrotów i sald na rachunkach w bankach za granicą. W bilansie rozrachunkowym statystyka eksportu usług budowlanych obejmuje obroty i salda przedsiębiorstw budowlanych mających swoje rachunki w bankach polskich, jak i bankach zagranicznych. W bilansie płatniczym z kolei statystyki eksportu usług budowlanych obejmują obroty i salda przedsiębiorstw budowlanych mających swoje rachunki w bankach polskich.

GUS od 1993 r. zbiera informacje o eksporcie usług budowlanych jedynie w zakresie robót budowlano-montażowych i to od ograniczonej liczby firm budowlanych. Z kolei NBP nie ujmuje w swojej sprawozdawczości danych o eksporcie usług budowlanych w przekroju geograficznym, lecz jedynie "ogółem", przy czym i w tym zakresie brak jest jasności, na ile faktury firm eksportowych ujmują wartość czystych usług budowlanych, na ile zaś także materiały budowlane i inne składniki. Nie ma też jasności, jak traktowane są koszty ponoszone przez firmy budowlane na danym rynku na zakup towarów i usług miejscowych, i czy zakupy te traktowane są w sposób jednolity. Wszystko to wpływa na jakość statystyki.

NBP podaje swoje statystyki dotyczące rozmiarów eksportu usług budowlanych w USD, zaś GUS w zł. W celu porównania tych danych, dla dolara przyjęto za GUS następujące kursy: w 1993 r. 1 USD = 1,81 zł; w 1994 r. - 2,27 zł; w 1995 r. - 2,42 zł; w 1996 r. - 2,69 zł; w 1997 r. - 3,28 zł; w 1998 r. - 3,49 zł; w 1999 r. - 3,97 zł i w 2000 r. - 4,35 zł. Przy tych kursach eksport budownictwa w latach 1993 - 2000 miał następujące wartości:

1993 r. - wg NBP - 1,35 mld zł; wg GUS - 1,12 mld zł
1994 r. - wg NBP - 1,40 mld zł; wg GUS - 1,36 mld zł
1995 r. - wg NBP - 6,77 mld zł; wg GUS - 2,39 mld zł
1996 r. - wg NBP - 4,00 mld zł; wg GUS - 3,15 mld zł
1997 r. - wg NBP - 2,20 mld zł; wg GUS - 2,67 mld zł

1998 r. - wg NBP - 1,25 mld zł; wg GUS - 2,46 mld zł

1999 r. - wg NBP - 1,32 mld zł; wg GUS - 2,16 mld zł

2000 r. - wg NBP - 1,28 mld zł; wg GUS - 2,12 mld zł

Z zaprezentowanych tu danych wynika, że różnice pomiędzy statystykami NBP i GUS są znaczne. Do 1996 r. wartości eksportu usług budowlanych wg NBP są wyższe. W 1993 r. różnica przekroczyła 20%, w 1994 r. wynosiła 3%, w 1995 r. była prawie 3-krotna, zaś w 1996 r. o 27% na niekorzyść GUS. Od 1997 r. dane GUS przyjmują wyższe wartości. W 1997 r. statystyki GUS były wyższe od danych NBP o 21%, w 1998 r. o 97%, w 1999 r. o 63%, zaś w 2000 r. o 66%. Utrudnia to prowadzenie analizy i wnioskowanie.

## **2. Eksport usług budowlanych na rynek UE**

### **2. 1. Możliwości realizacji kontraktów budowlanych w wybranych krajach UE**

Eksport usług budowlanych realizowany przez polskie firmy budowlane na rynkach krajów UE nie jest uregulowany na mocy traktatów. Wyjątek stanowi RFN, z którą mamy podpisane dwie umowy. Pierwszą podpisano w 1979 r. nt. "ułatwień w kooperacji", drugą zaś w 1990 r. o "oddelegowaniu pracowników polskich przedsiębiorstw do realizacji kontraktów o dzieło". Praktyczna realizacja obu umów natrafia na coraz poważniejsze bariery i utrudnienia ze strony administracji niemieckiej, powodując zmniejszanie realizacji usług budowlanych na terenie Niemiec.

W 2000 r. podjęto rozmowy z Włochami na temat prawnego uregulowania wzajemnego świadczenia usług budowlanych. Trwają także rozmowy z Komisją Europejską na temat realizacji art. 55 Układu Europejskiego, który zobowiązuje Polskę i kraje UE do stopniowej liberalizacji świadczenia usług budowlanych.

Niezbędne warunki liberalizacji przepływu usług budowlanych w krajach UE obejmują:

- ujednoczenie systemu podatkowego,
- ujednoczenie systemu świadczeń socjalnych,
- uznawanie kwalifikacji.

Polska podpisała umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania ze wszystkimi krajami UE. Z kolei z Francją, RFN, Belgią, Austrią i Luksemburgiem podpisano umowy o zabezpieczeniu społecznym. Aktualnie prowadzone są w Polsce prace nad wdrożeniem systemu ogólnego uznawania kwalifikacji, zgodnie z odpowiednimi unijnymi dyrektywami.

#### **2.1.1 Procedury administracyjne**

W **Austrii** generalnie wszystkie firmy budowlane mają jednakowy dostęp do rynku budowlanego. W praktyce jednak brane są pod uwagę przede wszystkim firmy austriackie i unijne. Dla wykonywania usług budowlanych w Austrii firma nie ma obowiązku rejestracji swego oddziału w tym kraju, ale rejestracja zwiększa możliwości polskiej firmy na wygranie przetargu. Bez rejestracji szanse są praktycznie znikome.

Firmy polskie działają na rynku austriackim wyłącznie w charakterze podwykonawców.<sup>2</sup>

Dostęp polskich firm do świadczenia usług budowlanych w **Belgii** jest bardzo ograniczony. Legalne zatrudnienie polskich pracowników budowlanych w Belgii wymaga pozwolenia na pobyt i pracę.

Dostęp do belgijskiego rynku usług budowlanych wymaga spełnienia szeregu szczegółowych warunków. Każda osoba fizyczna czy firma, która wykonuje jakiegokolwiek prace budowlane, winna wystąpić z wnioskiem o rejestrację działalności jako przedsiębiorcy budowlanego do właściwej dla danej prowincji komisji rejestracyjnej. Przedsiębiorca budowlany, który zamierza prowadzić prace publiczne również powinien posiadać specjalne upoważnienie zwane **agreation**. Upoważnienie to wydawane jest na określone roboty i na określona wartość przetargu. Wydaje je Komisja ds. upoważnień dla przedsiębiorców (Commission d'agreation des entrepreneurs).

Bezpośredni dostęp polskich firm do przetargów budowlanych we **Francji** jest bardzo utrudniony z uwagi na wymogi techniczne (dostosowanie się do norm francuskich), uwarunkowania językowe, bariery formalne itp. W praktyce polskie firmy uczestniczą w przetargach na zasadzie podwykonawców lub poddostawców.

Procedura administracyjna związana z zatrudnieniem pracowników najemnych delegowanych do Francji wymaga zgody Dyrekcji Zatrudnienia. Pracownicy otrzymują tzw. prowizoryczną zgodę (na okres do 9 miesięcy, który może być przedłużony).

Polska firma budowlana, aby mogła wykonywać prace budowlane na terenie **Hiszpanii** musi posiadać swój oddział. Oddział ten występuje z wnioskiem do lokalnego przedstawiciela rządu o zatrudnienie pracowników oraz zgodę na sześciomiesięczny ich pobyt w Hiszpanii. Do wniosku muszą być dołączone kopie kontraktów na zaplanowane usługi budowlane oraz umowy wstępne zawarte z mającymi je wykonać pracownikami.

Wszystkie przedsiębiorstwa budowlane z Polski zamierzające wykonywać prace budowlane w **Holandii** muszą być zarejestrowane we właściwej terytorialnie izbie handlowo-przemysłowej. Od momentu zarejestrowania firma polska podlega tym samym obowiązkom (płaceniu podatków i świadczeń socjalnych), co firmy holenderskie. Ponadto polski przedsiębiorca, który zamierza funkcjonować na holenderskim rynku budowlanym musi uzyskać „**oświadczenie o braku sprzeciwu**”, które wydaje holenderskie Ministerstwo Sprawiedliwości oraz zezwolenia na pracę dla swego personelu.

Wykonywanie usług budowlanych we **Włoszech** przez polskie firmy może odbywać się na podstawie umowy zawartej między firmami (pracownikiem) lub na zasadzie przetargu. Zezwolenie na pracę wydaje włoskie Ministerstwo Pracy za pośrednictwem prowincjonalnego urzędu pracy.

Firma zagraniczna świadcząca usługi budowlane nie ma obowiązku tworzenia w **Finlandii** własnego oddziału. Jeśli jednak taki oddział jest tworzony to należy: (a) uzyskać zgodę tutejszego Ministerstwa Przemysłu i Handlu; (b) dokonać wpisu do rejestru handlowego.

---

<sup>2</sup> Warunki dopuszczenia firm polskich do realizacji kontraktów usługowych w krajach UE, „Budownictwo i Prawo”, nr 2 z 2001 r.



W **Niemczech** zezwolenie na pracę można uzyskać w ramach ustalonych kontyngentów. Polskie firmy podejmujące działalność muszą we właściwym urzędzie dokonać zgłoszenia działalności gospodarczej, zaś firmy prowadzące działalność rzemieślniczą muszą dokonać wpisu do rejestru rzemiosła. W 1996 r. Niemcy przyjęły protekcjonistyczną ustawę o delegowaniu „Entsedengesetz”, która reguluje zasady rejestracji czasu pracy, stosowanie minimalnych stawek płacy brutto oraz przynależność do niemieckich kas urlopowych. Niezależnie od tego wprowadzono opłaty za wydanie zezwolenia na pracę (w wysokości 185 DM za osobo-miesiąc oraz 400 DM za rejestrację kontraktu) oraz kwotowanie (ustanowienie proporcji zatrudnienia pracowników zagranicznych do niemieckich na poziomie 15-30%), a także zakaz działania firm w regionach o bezrobociu większym niż 30% od średniego bezrobocia.

W **Wielkiej Brytanii** istnieje obowiązek rejestracji polskich (zagranicznych) firm budowlanych. Rejestru dokonuje się w Urzędzie Rejestrowym (Companies House) w Cardiff.

W **Szwecji** dopuszcza się realizację kontraktów bez konieczności rejestracji przedsiębiorstwa lub filii. Jednak czas realizacji kontraktu nie może być dłuższy niż 18 miesięcy.

Z kolei w **Danii** świadczenie usług budowlanych związane jest z koniecznością utworzenia podmiotu prawnego działającego zgodnie z miejscowym ustawodawstwem. Z polskiego punktu widzenia najkorzystniejszą formą prowadzenia działalności gospodarczej jest założenie oddziału. Wymagana jest na to zgoda Ministerstwa i Handlu oraz rejestracja w Duńskiej Agencji Przedsiębiorstw.

### 2.1. 2 Zatrudnianie obcokrajowców i warunki płacowe

W **Austrii** pozwolenie na pracę wydają biura pośrednictwa pracy, działające w poszczególnych landach. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej może ustanowić ilościowe ograniczenia zatrudniania cudzoziemców dla poszczególnych obszarów. Zlecenie na oddelegowanie nie może przekroczyć 6 miesięcy. W tym okresie nie jest wymagane zezwolenie na pracę, a jedynie wiza pobytowa.

Warunkiem uzyskania prawa pobytu z prawem do pracy w **Belgii** jest uprzednie uzyskanie przez pracodawcę zezwolenia na zatrudnienie cudzoziemca. Obywatele krajów spoza UE, legalnie zamieszkali i zatrudnieni w przedsiębiorstwie zarejestrowanym w jednym z krajów UE, którzy udają się do Belgii w celu wykonywania usług budowlanych mogą uzyskać specjalne wizy typu Van der Elsta.<sup>3</sup>

Legalne wykonywanie pracy przez pracowników polskich we **Francji** odbywa się na zasadzie oddelegowania. Dotyczy to tylko personelu kierowniczego, dyrektorów firm i wysoko wykwalifikowanych specjalistów.

W stosunku do niektórych rodzajów prac budowlanych mogą być zastosowane uproszczone procedury na pobyt i wykonanie tych prac. Dotyczy to głównie ekip montażowych oddelegowanych do uruchomienia lub naprawy sprzętu i urządzeń wyprodukowanych w Polsce. Podobne procedury mogą być stosowane dla przepływu pracowników firm powiązanych kapitałowo. W tych przypadkach firmy polskie nie muszą tworzyć we Francji oddzielnych zakładów.

---

<sup>3</sup> Jest to konsekwencja wyroku Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w Luksemburgu z 9 sierpnia 1994 r. w sprawie C – 43/93 Raymond Van der Elst przeciw francuskiemu Office des Migration.

Zatrudnianie pracowników - poza omówionymi wyżej przypadkami - napotyka na poważne trudności. Mogą być oni zatrudnieni jedynie wtedy, gdy na francuskim rynku nie można znaleźć pracowników o odpowiednich kwalifikacjach.

Pracownicy polscy, aby wykonywać usługi budowlane na terenie **Hiszpanii**, muszą uzyskać zaświadczenie o niekaralności oraz zaświadczenie, że nie cierpią na choroby chroniczne lub psychiczne. Do dokumentów tych dołączana jest wiza na pobyt czasowy.

Funkcjonowanie na holenderskim rynku budowlanym firm z Polski napotyka na bariery natury prawnej, sprowadzające się do konieczności zatrudnienia pracowników z **Holandii** lub innych państw UE. Istotne utrudnienie dla polskiego przedsiębiorcy, stanowi obowiązek uzyskania pozwolenia na pracę dla polskiego personelu. W przypadku, gdy jest to wymagane, niezbędne będzie nostryfikowanie dyplomu wskazanych pracowników. W tej sytuacji większe możliwości daje współpraca w charakterze podwykonawcy.

Jeśli polska firma realizuje usługi jako podwykonawca o pozwolenie na pracę występuje holenderski zleceniodawca. Musi on udowodnić, że na holenderskim rynku (a także unijnym) nie ma fachowców, którzy mogą wykonać tę usługę. O takie pozwolenie występuje się do lokalnego urzędu pracy.

Aby uzyskać zezwolenie na pracę we **Włoszech** należy uzyskać zgodę włoskiego Ministerstwa Pracy za pośrednictwem terytorialnego urzędu pracy oraz załatwić wizę wjazdową i zezwolenie na pobyt.

W **Finlandii** o zgodę na pracę występuje fiński kontrahent do lokalnego Urzędu Zatrudnienia. Tryb załatwiania formalności reguluje Zarządzenie Ministra Pracy (Regulation od the Ministry of Labour M/2/99TM) z 3 maja 1999 r.

W **Niemczech** zezwolenia na pracę mogą być udzielane na przewidziany kontraktem okres zatrudnienia, nie dłuższy niż 2 lata (w wyjątkowych przypadkach 3 lata). Pracownicy podejmujący pracę muszą mieć wizę ważną na okres 3 miesięcy.

W **Wielkiej Brytanii** cudzoziemcy muszą posiadać zezwolenie na pracę (mogą ją uzyskać wyłącznie osoby w wieku od 23 do 54 lat) oraz wizę brytyjską (nie dotyczy ona obywateli państw UE).

W **Szwecji** zatrudnianie cudzoziemców wymaga pozwolenia na pracę (maksymalnie na 18 miesięcy) oraz pozwolenia na pobyt jeśli jest on dłuższy niż 3 miesiące.

W **Austrii** warunki płacowe regulowane są branżową umową o pracę w budownictwie (Kollektivvertrag). Zgodnie z tymi regulacjami pracownik zatrudniony w budownictwie otrzymuje 14 pensji w tym 12 pensji miesięcznych oraz dodatkowe wynagrodzenie z tytułu urlopu (Urlausbsgeld), a także wynagrodzenie na koniec roku z tytułu świąt Bożego Narodzenia. Średnia pensja w budownictwie w 1997 r. wynosiła około 27 tys. ATS.<sup>4</sup>

Wynagrodzenia dotyczące branży budowlanej w **Belgii** ustalane są w układach zbiorowych, podpisywanych przez przedstawicieli związków zawodowych oraz pra-

<sup>4</sup> Od 2002 r. kraje UE wprowadziły euro. Kursy 12 walut narodowych wobec wspólnej waluty europejskiej są stałe i wynoszą: 1 euro to: 13,7603 szylinga austriackiego (ATS); 40,3399 franka belgijskiego (BEF) i luksemburskiego; 5,94573 marki fińskiej (FIM); 6,55957 franka francuskiego (FFR); 166,386 pesety hiszpańskiej (ESP); 2,20371 guldena holenderskiego (NGL); 0,787564 funta irlandzkiego (IEP); 1,95583 marki niemieckiej (DEM); 200,482 eskudo portugalskiego (PTE); 1936,27 lira włoskiego (ITL); oraz 340,750 drachmy greckiej (GDR).

codawców. Wynagrodzenie przeliczane jest według stawek godzinowych. Stawki godzinowe dla robotników budowlanych ujęte w branżowym układzie zbiorowym wynoszą od 290 do 540 BEF.

Jeżeli polscy pracownicy są zatrudnieni we **Francji** muszą mieć zapewnioną minimalną płacę gwarantowaną (SMIC), która wynosi aktualnie 7101 FRF brutto. W zależności od poziomu inflacji płaca ta jest okresowo zmieniana.

Minimalna płaca robotników budowlanych w **Hiszpanii** kształtuje się na poziomie około 150. tys. ESP, lecz istnieją pod tym względem różnice regionalne. Składka na ubezpieczenie społeczne od pracowników polskich wynosi co najmniej 25% dochodów.

Warunki płacowe we **Włoszech** uzależnione są od tzw. CCNL (Contratto Colectivo Nazionale di Lavoro) – krajowych układów zbiorowych dla poszczególnych zawodów. Określają one zbiorowe wielostopniowe grupy płacowe. Grupę wynagrodzenia zatrudnianego pracownika określa pracodawca. Układy zbiorowe podają również możliwość otrzymania trzynastej i czternastej pensji. Średnia płaca w budownictwie w 1997 r. wynosiła około 2 mln ITL.

Średnia płaca godzinowa robotnika budowlanego w **Finlandii** w 2000 r. wynosiła 63,18 FIM (elektryka – 74,71, specjaliści od prac instalacyjno-sanitarnych – 71,91, zaś przy pracach malarskich – 64,77 FIM).

Warunki płacowe w **Niemczech** nie mogą być gorsze od porównywalnych dla pracowników niemieckich. Za podstawę wynagrodzenia przyjmowana jest płaca zasadnicza wg niemieckich umów taryfowych. Przeciętne wynagrodzenie w budownictwie w 1998 r. wynosiło 26,20 DEM za godzinę.

Płaca pracowników budowlanych w **Wielkiej Brytanii** wynosi 8,33 GBP za godzinę.

W **Szwecji** płace w budownictwie wynoszą około 110 SEK za godzinę, zaś płaca minimalna wynosi 13 tys. SEK miesięcznie. Ponadto obowiązuje tu 40-godzinowy tydzień pracy.

W **Danii** zarobki cudzoziemców muszą kształtować się na poziomie zarobków pracowników duńskich. W przypadku pracowników budowlanych układ zbiorowy przewiduje następujące minimalne stawki godzinowe: od 1 marca 2001 r. – 88,65 DKK; od 1 marca 2002 r. – 90,65 DKK i od 1 marca 2003 r. – 95,65 DKK.

### 2.3 System podatkowy i świadczenia socjalne

System podatkowy w **Austrii** znacznie różni się od polskiego. Podatek od dochodów od osób prawnych wynosi 34%. Ponadto pobierany jest podatek od sumy płac dla działalności koncesjonowanej i wynosi on 3% sumy wynagrodzeń. Polskiemu VAT odpowiada podatek obrotowy, który mieści się w przedziale 10% - 20%. Obowiązkowe ubezpieczenia socjalne w Austrii płacone jest częściowo przez zleceniodawcę i w części przez pracobiorcę i obejmuje ono: (1) ubezpieczenie chorobowe (pracodawca i pracobiorca – 3,15%); (2) emerytalne (pracodawca – 13,95%, pracobiorca – 11,35%); (3) od bezrobocia (pracodawca i pracobiorca – 2,20%); (4) od wypadków (tylko pracobiorca – 1,50%).

Podstawowa składka podatku dochodowego od osób prawnych w **Belgii** wynosi 39%. Faktycznie podatek ten jest podwyższany o 3% tzw. podatku kryzysowego (czasowego).

Podstawowe składki ubezpieczeniowe (Office national de securite sociale) obowiązujące w Belgii od 2000 r. przedstawiono w tablicy 1.

**Tablica 1. Składki ONSS obowiązujące od 1 stycznia 2000 r.**

Rodzaj składek	Robotnicy w % od wynagrodzenia brutto + 8%		Pracodawcy w % od wynagrodzenia	
	Udział pracownika	Udział pracodawcy	Udział pracownika	Udział pracodawcy
Emerytalne	7,50	8,86	7,50	8,86
Chorobowe	3,55	3,80	3,55	3,80
Zasiłek chorobowy	1,15	2,35	1,15	2,35
Zasiłek rodzinny	-	7,00	-	7,00
Fundusz bezrobocia	0,87	1,46	0,87	1,46
Roczne wakacje	-	6,00	-	-
Składka solidarności.	-	7,48	-	7,48
Choroby zawodowe				
- zwykłe składki	-	0,65	-	0,65
- specjalne składki	-	0,45	-	0,45
Wypadki przy pracy	-	0,30	-	0,30
Urlop na kształcenie	-	0,04	-	0,04
Zasiłek porodowy	-	0,05	-	0,05
<b>RAZEM</b>	<b>13,07</b>	<b>38,44</b>	<b>13,07</b>	<b>32,44</b>

Źródło: *Social Security Programs Throughout the World – 2000, Office of Research, Evaluation and Statistics, USA, 2001.*

Pracownicy wraz z rodziną uzyskujący zgodę na pracę we **Francji** korzystają automatycznie ze wszystkich świadczeń socjalnych. Zgodnie jednak z polsko-francuską Generalną Konwencją o Ubezpieczeniu Społecznym z 9 czerwca 1948 r. pracownicy ci muszą mieć ubezpieczenie ZUS. Sprawy opodatkowania dochodów i majątku reguluje polsko-francuska umowa o zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu z 20 czerwca 1975 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 1, poz. 3). Kwestie podatkowe uregulowane są w polsko-francuskiej umowie dotyczącej zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu w zakresie podatków od dochodu i majątku z 20 czerwca 1975 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 1, poz. 258).

Osoby nie mające stałego miejsca zamieszkania na terenie **Holandii**, podlegają opodatkowaniu z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w odniesieniu do poziomu przychodów uzyskanych w Holandii. Przychód po odliczeniu kosztów i ulg jest opodatkowany według progresywnej skali podatkowej (od 36,35% do 60%). Podatek dochodowy od osób prawnych wynosi w Holandii 35% zysku podlegającego opodatkowaniu. W Holandii obowiązuje podatek od wartości dodanej w formie podobnej do VAT („BTW”) i wynosi on 17,5%.

W zakresie opodatkowania dochodów pracownik we **Włoszech** ma możliwość wyboru państwa, w którym się opodatkuje (Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania – Dz. U. z 1989 r. Nr 62, poz. 192). W zakresie zabezpieczenia społecznego

dla polskich pracowników brak jest pozytywnych regulacji na terenie Włoch. Niezależnie od opłacania składek na ZUS pracownik jest zobowiązany do ponoszenia podobnych obciążeń na terenie Włoch.

W **Finlandii** robotnicy budowlani pracujący mniej niż 180 dni w roku nie są opodatkowani. Obcokrajowcy pracujący dłużej niż 180 dni w roku płacą zryczałtowany podatek w wysokości 35% od uzyskanego dochodu. Ponadto płacony jest podatek lokalny w wysokości 15-20% od dochodu, podatek kościelny w wysokości 1-2% oraz składka na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości 1,5%. Ponadto każdemu zatrudnionemu potrąca się 5,7% od wynagrodzeń na fundusz emerytalny. Stawka podatku dochodowego od osób prawnych wynosi 29%, zaś narzuty na cele socjalne wynoszą łącznie 69,5% od płac.

W **Niemczech** zarówno pracownicy, jak i firmy działające w ramach kontraktów płacą obowiązkowo podatek dochodowy. Firmy płacą ponadto podatek od spółek, obrotowy, przemysłowy, majątkowy i samochodowy. W zakresie ubezpieczeń społecznych polskie firmy nie muszą opłacać w Niemczech ubezpieczeń chorobowych, honorowana jest opłata odpowiednich składek w Polsce. Od stycznia 1999 r. nałożono obowiązek przynależności do specjalnych kas urlopowych (ULAK), gdzie składka wynosi 14,25% płacy brutto.

W **Wielkiej Brytanii** - podobnie jak w Finlandii - podatek od dochodów pobierany jest od osób, których pobyt przekracza 183 dni w skali roku podatkowego lub 3 miesiące i dłużej w skali roku podatkowego przy pobyty przez 4 lata.

W **Szwecji** pracownicy z Polski w okresie do 180 dni w ciągu jednego roku podlegają ograniczonemu obowiązkowi podatkowemu (od dochodów uzyskanych w Szwecji). Obcokrajowcy zatrudnieni przez okres dłuższy niż 6 miesięcy podlegają pełnemu obowiązkowi podatkowemu. Ubezpieczenie społeczne w Szwecji płacone jest przez pracodawcę, lecz podstawowe ubezpieczenia zdrowotne i opłaty na fundusz dla bezrobotnych są płacone przez pracownika i potrącane razem ze wstępnym podatkiem.

W **Danii** oddziały przy zatrudnieniu do 6 miesięcy podlegają ograniczonemu obowiązkowi podatkowemu (obowiązek płacenia podatków od dochodów wypracowanych w Danii). Pracownicy zatrudnieni przez okres dłuższy niż 6 miesięcy podlegają pełnemu obowiązkowi podatkowemu. Podatek dochodowy od osób fizycznych obejmuje: podatek liniowy w wysokości 31,7% oraz podatek progresywny na rzecz skarbu państwa (7% plus 6% przy dochodach przekraczających 151 tys. DKK). W 2000 r. górna skala podatku dochodowego od osób fizycznych wynosiła 59%. Obowiązkowe opłaty na ubezpieczenia społeczne wynoszą 9% płacy brutto i są jednakowe dla wszystkich pracowników.

## **2.2 Rozmiary eksportu usług budowlanych do Niemiec i jego uwarunkowania ze strony partnerów niemieckich**

Według danych GUS produkcja budowlano-montażowa realizowana przez polskie przedsiębiorstwa na terenie Niemiec w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych kształtowała się następująco: w 1995 r. wyniosła 2.047 mln zł i była wyższa niż w 1994 r. (631,1 mln zł) ponad 3-krotnie. W stosunku do 1993 r. (560,3 mln zł) wyniki uzyskane w 1995 r. były wyższe prawie 4-krotnie. Produkcja budowlano-montażowa realizowana na terenie Niemiec stanowiła w 1995 r. 70% eksportu usług budowlanych Polski. W 1994 r. udział ten wynosił - 46%, a w 1993 r. - 50%.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych eksport budownictwa zrealizowany na terenie Niemiec wyniósł: w 1996 r. – 2.099 mln zł (67% ogólnej wartości eksportu budownictwa), w 1997 r. – 1.631 mln zł (61%), w 1998 r. – 1.479 mln zł (60%), w 1999 r. – 1.674 mln zł (77%) zaś w 2000 r. – 1.673 mln zł (79% łącznej wartości eksportu budownictwa).

Ogólnie można więc powiedzieć, że wartość eksportu usług budowlanych w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych miała silne tendencje wzrostowe (wzrost ponad trzykrotny), natomiast w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych zarysowały się tendencje spadkowe (20% do 30% w zależności od roku), co związane było ze spadkiem koniunktury budowlanej w RFN. Należy zwrócić przy tym uwagę, że w latach 1999 - 2000 spadkowi wartości eksportu usług budowlanych do Niemiec towarzyszył wzrost ich udziału w ogólnej wartości eksportu tych usług z 70% w 1995 r. do 79% w 2000 r. Związane to było z szybszym spadkiem ogólnej wartości eksportu usług budowlanych z Polski niż eksportu tych usług do Niemiec.

**Przeciętne zatrudnienie** przy realizacji produkcji budowlano-montażowej na terenie Niemiec w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych było następujące: w 1995 r. wyniosło 16.861 osób, co stanowiło 58% ogółu Polaków zatrudnionych przy pracach budowlano-montażowych za granicą. W 1994 r. było na kontraktach w Niemczech 8.960 osób, natomiast w 1993 r. – 10.899 osób, co stanowiło po 42% ogółu zatrudnionych w obu powyższych okresach. Poziom zatrudnienia w 1995 r. w stosunku do 1994 r. był wyższy ponad 3-krotnie, natomiast w stosunku do 1993 r. - 2,6-krotnie.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych zatrudnienie przy realizacji produkcji budowlano-montażowej na terenie Niemiec kształtowało się następująco: w 1996 r. wyniosło 18.416 osób (67% ogółu Polaków zatrudnionych przy eksporcie budownictwa), w 1997 r. – 17.566 osób (66%), w 1998 r. – 14.367 osób (70%), w 1999 r. – 14.083 osób (78%) i w 2000 r. – 12.927 osób (83%). Ogólnie można więc powiedzieć, że w latach 1993 - 1996 r. poziom zatrudnienia przy robotach budowlano-montażowych realizowanych w Niemczech wzrósł 2-krotnie, zaś w latach 1997 - 2000 wykazywał tendencje spadkowe (o 36%). Związane to było m.in. z systemem restrykcji stosowanych przez stronę niemiecką w związku z pogorszeniem się koniunktury budowlanej.

Gospodarka niemiecka przeżywała w latach dziewięćdziesiątych oznaki recesji, objawiającej się m.in. spadkiem produkcji, wzrostem bezrobocia, spadkiem kursu DM, ograniczeniem świadczeń socjalnych i upadkiem wielu firm. Na początku lutego 1997 r. odnotowano rekordowo wysokie bezrobocie (4,7 mln osób), co daje wskaźnik bezrobocia na poziomie 12,2%. W 1996 r. miało miejsce aż 28 tys. bankructw małych i średnich zakładów. W budownictwie mówiło się wręcz o katastrofie. Jedna trzecia ogólnego przyrostu bezrobocia miała miejsce w budownictwie. Przypisywane było to m.in. spadkowi inwestycji w nowych landach (w 1996 r. spadek ten wyniósł 4-5%, zaś w starych landach 1,4%) oraz skutkom zniesienia wypłat w przypadku złej pogody.

Pogarszanie się warunków eksportu usług budowlanych z Polski na rynek niemiecki uwidoczniło się na przełomie lat 1992/1993 i związane było z żądaniem opozycji (SPD) i niemieckich związków zawodowych, aby wypowiedzieć umowy międzynarodowe lub wydatnie ograniczyć zdolność konkurencyjną firm zagranicznych, co spowodowało uchwalenie ustawy o minimalnych warunkach płacowych dla pracowników zagranicznych (tzw. Entsendegesetz). Później pojawiły się kolejne próby wyparcia firm zagranicznych z rynku niemieckiego polegające na wprowadzeniu różnych ograniczeń (m.in. administracyjny zakaz działalności w "nowych landach"; do-

puszczanie polskich pracowników tylko poprzez kontrakty z wyspecjalizowanymi niemieckimi firmami budowlanymi; zbiurokratyzowany sposób uzyskiwania zezwoleń na pracę (trwający około 3 miesięcy); pobieranie wysokich opłat za wydawanie zezwoleń na pracę (185 DM za 1 osobomiesiąc). Do innych utrudnień dochodzą problemy wynikające z dużego obciążenia finansowego polskich firm wraz z rozpoczęciem budowy:

- udzielenie gwarancji wykonania zlecenia i gwarancji usunięcia ewentualnych usterek przez 5 lat od zakończenia robót. Stanowi to około 10% wartości przyszłych wpływów. Należy przy tym podkreślić, że udzielane gwarancje przez polskie banki nie zawsze są uznawane;

- wynajęcie kwater mieszkalnych (minimalnie na okres 6-12 miesięcy po wniesieniu wyprzedzających opłat czynszu). Wypłacenie od zaraz (tj. od 1-go miesiąca) narzuconych wynagrodzeń, niezależnie od przerobu. Odprowadzenie podatku obrotowego, zaliczki na podatek dochodowy i podatek od płac, zakup odzieży ochronnej, opłata dowozu pracowników itp.

Mając na uwadze powyższe wymogi finansowe, eksport usług budowlanych mogą realizować wyłącznie firmy z odpowiednim kapitałem, lub firmy decydujące się na zależność finansową od nie zawsze solidnego partnera niemieckiego.

### **2.3 Utrudnienia eksportu wynikające z krajowych rozwiązań systemowych**

Wśród utrudnień leżących po stronie polskich mechanizmów warunkujących eksport usług budowlanych należy wymienić:

- a) brak należytej koordynacji działalności na rynku niemieckim, co powoduje, że na rynek ten wchodzi coraz słabsze finansowo firmy, wzmagające "polsko-polską" konkurencję, niezdolne do utrzymania biur nadzoru, uciekające się do oszukiwania na płacach, niezdolne do spełnienia coraz ostrzejszych wymogów na rynku i „kompromitujące” kondycję polskiej gospodarki w procesie integracji z Unią Europejską;

- b) kolizyjność polskiego i niemieckiego (unijnego) prawodawstwa pracy (taryfikacja płac, czas pracy, liczba nadgodzin, sposób obciążenia płacy kosztami ubezpieczeń socjalnych itp.), prawa podatkowego (umowy o zapobieganiu podwójnego opodatkowania zawierają zbyt ogólne przepisy, co utrudnia racjonalną kalkulację własnych kosztów);

- c) brak możliwości bezcłowego przywozu do kraju mienia firmy, zakupionego w Niemczech i używanego w trakcie realizacji kontraktu. Z tego powodu polskie firmy odstępują za bezcen użytkowany sprzęt i pojazdy (płacąc jeszcze za ich utylizację), mimo, że sprzęt ten (gdyby nie cła), mógłby być nadal eksploatowany w kraju.

### **2.4 Eksport usług budowlanych do innych krajów UE**

Wartość i strukturę eksportu usług budowlanych na rynku UE podano w tabelicy 2. Wynika z niej, że udział pozostałych krajów UE, poza Niemcami, w ogólnej wartości eksportu usług budowlanych był nieznaczny z lekką tendencją wzrostową i kształtował się na poziomie od 1,7% w 1995 r. do 5,2% w 2000 r. W polskim eksporcie poza Niemcami wiodącą rolę odgrywały w 1995 r. - Austria, Szwecja i Dania. Z kolei w 2000 r. liderem były Hiszpania i Włochy, a tuż za nimi Austria i Szwecja oraz Dania.

**Tablica 2. Wielkość i struktura eksportu usług budowlanych na rynek krajów UE w latach 1995 - 2000 (mln zł i %)**

Kraje	1995		1998		1999		2000	
	wartość	%	wartość	%	wartość	%	wartość	%
Austria	24.591	1,18	10.347	0,67	11.722	0,66	16.162	0,91
Belgia	553	0,03	1.301	0,08	1.180	0,07	1.236	0,07
Dania	6.168	0,30	6.141	0,39	8.012	0,45	7.829	0,44
Finlandia	79	0,00	2.345	0,15	2.815	0,16	2.534	0,14
Francja	65	0,00	539	0,03	1.401	0,08	8.499	0,48
Grecja	334	0,02	358	0,02	1.347	0,08	1.334	0,07
Hiszpania	1.259	0,06	18.229	1,18	23.542	1,34	23.351	1,32
Holandia	-	-	2.197	0,14	2.257	0,13	1.960	0,10
Irlandia	-	-	-	-	-	-	619	0,04
Luksemburg	-	-	-	-	-	-	585	0,03
Portugalia	-	-	-	-	-	-	952	0,05
Szwecja	1.662	0,08	6.378	0,41	18.150	1,03	7.662	0,43
Wielka Brytania	29	0,00	1.821	0,11	1.107	0,06	2.438	0,13
Włochy	271	0,01	10.538	0,68	12.487	0,71	17.298	0,98
Rynek UE bez Niemiec	35.011	1,68	60.194	3,91	84.020	4,78	92.459	5,23
Niemcy	2.047.171	98,32	1.479.445	96,09	1.673.982	95,22	1.673.505	94,77
Rynek UE ogółem	2.082.182	100,0	1.539.639	100,0	1.758.002	100,0	1.765.964	100,0

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

W 2000 r. na podkreślenie zasługuje pojawienie się trzech nowych krajów unijnych, do których skierowano eksport usług budowlanych (są to Irlandia, Luksemburg oraz Portugalia). Choć udział tych krajów w eksporcie usług budowlanych jest śladowy (0,12%) to jednak świadczy on o poszukiwaniu nowych rynków zbytu przez polskie firmy budowlane.

### 3. Eksport usług budowlanych na rynek rosyjski

Polska była w przeszłości znaczącym eksporterem budownictwa do ZSRR, a i dziś polskie firmy budowlane są nadal obecne w Rosji, chociaż ich aktywność na tym rynku jest ograniczona. W przeszłości przeważająca część kontraktów budowlanych była realizowana w ramach rządowych tzw. umów surowcowych, które były rozliczane na zasadach kredytowo-kompensacyjnych, tj. przez spłatę zobowiązań strony radzieckiej dostawami surowców do Polski. Usługi budowlane realizowane były wtedy przez przedsiębiorstwa państwowe (m.in. Energopol, Budimex, Polimex-Cekop) lub przez osoby fizyczne kierowane na budowy w ZSRR za pośrednictwem np. Polservis. Prace budowlane były realizowane w oparciu o projekty i kosztorysy radzieckie i rozliczane w rublach transferowych.

#### 3.1 Sytuacja na rosyjskim rynku budowlanym



Po 1991 r. warunki realizacji usług budowlanych na rynku rosyjskim uległy zmianie, chociaż takie elementy jak zwyczaje, podstawowe normy i standardy pozostały w zasadzie niezmienione. Jednakże bezpośrednie inwestycje zagraniczne kapitału zachodniego w Rosji oraz rozwój mechanizmów rynkowych spowodowały znaczne zmiany w warunkach realizacji budownictwa, a nawet w architekturze budownictwa i częściowo w jego normach i standardach. W latach 1991 - 1995 nastąpił spadek popytu inwestycyjnego w Rosji, w tym spadek popytu na usługi budowlane, który dotknął zarówno firmy krajowe, jak i zagraniczne. Wielkie inwestycje surowcowe zostały zahamowane lub ograniczone i pewne ożywienie w tym zakresie odnotowano dopiero w 1995 r.

Przejsie na rozliczenia w walutach wymienialnych z krajami Europy Środkowej i Wschodniej ograniczyło eksport budownictwa na rynek rosyjski, realizowany przy udziale firm zagranicznych z tego regionu. Jednak mimo tych niekorzystnych zjawisk, rosyjski import usług budowlanych pozostaje tradycyjnie nadal znaczny. Konkurencyjność na rosyjskim rynku budowlanym kształtowana jest - z jednej strony - przez niski poziom płac, a z drugiej - jest obniżana przez wzrost cen materiałów budowlanych, maszyn i sprzętu budowlanego oraz zmiany kursu rubla do USD. Wszystko to powoduje, że przejrzystość rosyjskiego rynku budowlanego jest mała.

Z punktu widzenia interesów Polski, eksport usług budowlanych stanowi ważny czynnik równoważenia wzajemnego handlu, przyczyniając się istotnie do zmniejszenia ujemnego salda płatniczego z Rosją. Obecnie usługi budowlane na rynku rosyjskim realizowane są głównie przez polskie firmy prywatne lub spółki prawa handlowego z udziałem kapitału prywatnego. Z tego też względu dostęp do informacji o miejscu polskich firm budowlanych na rynku rosyjskim jest znacznie utrudniony.

### **3.2 Rozmiary eksportu budownictwa**

Ważnym źródłem informacji o imporcie polskich usług budowlanych do Rosji jest statystyka bankowa Rosji obejmująca płatności rosyjskich banków z tytułu importu tych usług. Jest ona jednak mało precyzyjna ponieważ ze zrozumiałych względów nie obejmuje płatności banków zagranicznych za usługi realizowane w Rosji (dużo firm polskich posiada rachunki w bankach nierosyjskich), a w rozbiciu na kraje - wykazuje jedynie generalnych wykonawców, a nie podwykonawców. Ponadto w ostatnich kilku latach obserwuje się w Rosji aktywność niewielkich polskich firm realizujących prace remontowe i wykończeniowe, które działają nielegalnie (bez licencji i bez pozwolenia na pracę), czego nie uwzględniają ani statystyki polskie ani rosyjskie. Wynika z tego, że brak jest wiarygodnej statystyki opisującej precyzyjnie eksport budownictwa na rynek rosyjski.

Wydatki Rosji na zagraniczne usługi budowlane wyniosły w 1993 r. - 1044 mln USD, stanowiąc 11,4% całego rosyjskiego importu w sektorze usług. Wartość polskich usług budowlanych wykonanych w Rosji w 1995 r., według danych rosyjskich, wyniosła około 200 mln USD (484 mln zł, przy kursie za dolara wynoszącym - 2,42 zł). Polska jest zatem ważnym dostawcą usług budowlanych do Rosji. Nasz udział w imporcie rosyjskich usług budowlanych, wykazanych w materiałach przedłożonych przez Rosję Światowej Organizacji Handlu, można oszacować na 15%.

Biuro Radcy Handlowego z Moskwy podało, że w 1996 r. wartość rosyjskiego importu usług budowlanych do Rosji wyniosła około 1 mld USD, z czego udział Polski

oszacowano na około 15%, tj. około 150 mln USD, co w przeliczeniu na złote daje wartość około 403 mln zł (przy kursie 2,69 za dolara).

Z porównania tych statystyk z danymi GUS wynika, że w 1995 r. eksport budownictwa do Rosji wyniósł 466,7 mln zł (16% ogólnej wartości eksportu budownictwa). Można więc powiedzieć, że statystyki polskie są w tym przypadku względnie kompatybilne ze statystykami rosyjskimi, tyle, że nie obrazują one pełnego rozmiaru eksportu budownictwa z Polski do Rosji. Warto dodać, że w latach 1993-1995 eksport ten miał tendencje wzrostowe. I tak w 1993 r. jego rozmiar był szacowany przez GUS na poziomie 151 mln zł (13% ogólnej wartości eksportu budownictwa), a w 1994 r. w wysokości 284 mln zł (21% ogólnej wartości eksportu budownictwa).

Tak więc rozmiary eksportu w 1995 r. były wyższe o 64% w porównaniu do 1994 r. i 3-krotnie wyższe niż w 1993 r.

Na początku drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych wartość eksportu usług budowlanych do Rosji wyraźnie wzrosła, jednakże jego udział w ogólnej wartości eksportu budownictwa nie zmienił się. W 1996 r. wyeksportowano usługi budowlane o wartości 554 mln zł (18% ogólnej wartości eksportu usług budowlanych), w 1997 r. – 559 mln zł (21%), w 1998 r. – 527 mln zł (21%).

Dopiero przy końcu dekady wartość eksportu usług budowlanych do Rosji wyraźnie zmalała i w 1999 r. wyniosła 73 mln zł (3,4%), zaś w 2000 r. – 61 mln zł (2,9% ogólnej wartości eksportu usług budowlanych).

GUS podaje, że w 1995 r. na terenie Rosji przy pracach budowlanych zatrudniono 5.094 osoby. W porównaniu do 1994 r., (zatrudniano 4.066 osób), nastąpił więc wzrost o 25%, natomiast w stosunku do 1993 r. (zatrudniano wówczas 4.151 osób) wzrost wyniósł 23%.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych liczba osób, pracujących na rosyjskich budowach wyraźnie zmalała. W 1996 r. zatrudnienie wyniosło 3.213 osób, w 1997 r. – 3.223 osoby, w 1998 r. – 1.899 osób, w 1999 r. – 829 osób i w 2000 r. – 562 osoby.

Tak więc w porównaniu do 1995 r. liczba Polaków pracujących na rosyjskich budowach w 2000 r. spadła prawie dziesięciokrotnie.

### **3.3 Problemy polskich firm eksportujących na rynek rosyjski**

Strona rosyjska nie stosuje specjalnej polityki wobec polskich eksporterów usług budowlanych, tzn. polskie przedsiębiorstwa traktowane są na ogólnych zasadach przyjętych wobec zagranicznych firm budowlanych. Warunkiem prowadzenia robót budowlano-montażowych na terenie Rosji przez firmy zagraniczne jest posiadanie licencji federalnej (ważnej na terenie całej Rosji), lub regionalnej (ważnej tylko na terenie obwodu, gdzie licencja została wydana). Polskie przedsiębiorstwa nie skarżą się na trudności z otrzymaniem licencji. Niezależnie od licencji wymagane jest zezwolenie władz administracyjnych szczebla obwodowego na zatrudnienie obcokrajowców. W niektórych przypadkach odnotowywane są trudności z uzyskaniem takich zezwoleń i naciski władz w kierunku zatrudnienia rosyjskich robotników.

Polskie przedsiębiorstwa budowlano-montażowe cieszą się w Rosji dobrą opinią w zakresie jakości i terminowości, natomiast są mniej konkurencyjne pod względem cen oraz oferują mało korzystne warunki płatności. Największym eksporterem usług

budowlanych na rynek rosyjski są firmy tureckie i fińskie, a w dalszej kolejności: niemieckie, austriackie i z terenu byłej Jugosławii. Firmy zachodnioeuropejskie zatrudniają na budowach w Rosji robotników tureckich i z państw Europy Środkowej i Wschodniej. Oferują korzystniejsze warunki płatności, ponieważ korzystają z preferencyjnych kredytów i gwarancji w ramach programów wspierania eksportu. Bez systemu preferencyjnych kredytów i gwarancji (analogicznego jak w państwach Europy Zachodniej) polskie przedsiębiorstwa eksportujące usługi budowlane nie będą w stanie skutecznie konkurować na rynku rosyjskim.

Najpoważniejszym problemem na rosyjskim rynku budowlanym jest spadek aktywności inwestycyjnej w wyniku kryzysu gospodarczego w 1998 r. W związku z powyższym w pierwszej kolejności realizowane są usługi budowlane finansowane w ramach kredytów zagranicznych. Brak wsparcia kredytowego dla polskich przedsiębiorstw budowlanych powoduje, że często zmuszane są one występować w charakterze podwykonawców firm niemieckich i austriackich, mimo że pod względem technicznym, organizacyjnym i cenowym byłyby w stanie samodzielnie podjąć się wykonawstwa.

#### **4. Prognoza rozwoju eksportu usług budowlanych z Polski**

##### **4.1 Uwarunkowania eksportu budownictwa**

Zmiany gospodarcze, jakie dokonały się w Polsce w ciągu ostatnich kilku lat nie tylko doprowadziły do odbudowy utraconego potencjału budowlanego w pierwszych latach przeobrażeń organizacyjno-własnościowych, ale wywołały jego znaczne zwiększenie poprzez powstanie nowych jednostek o kapitale prywatnym, krajowym i zagranicznym, zdolnym do funkcjonowania w warunkach ostrej konkurencji rynkowej. Szacuje się, że nadwyżki zdolności wykonawczych istniejącego potencjału budowlanego ponad możliwości jego wykorzystania przez krajowych inwestorów wynoszą około 20% - 30%.

W polskim budownictwie znajduje w 2000 r. zatrudnienie około 844 tys. osób. Pracują one w blisko 220 tys. jednostkach budowlanych, z czego około 80% stanowią zakłady osób fizycznych, zatrudniające od jednego do kilkudziesięciu pracowników. Obok zakładów osób fizycznych, zajmujących się głównie usługami remontowymi, funkcjonuje druga, co prawda nie tak liczna, jednak bardzo prężna grupa podmiotów zorganizowanych w formie spółek prawa handlowego (około 14 tys. podmiotów, z czego 2.841 jednostek z udziałem kapitału zagranicznego, w tym głównie niemieckiego).

Jednostki te, jako najbardziej operatywne i elastycznie dostosowujące się do zmian zachodzących na rynku, odgrywają największą rolę w eksporcie budowlanym, co wynika przede wszystkim z ich konkurencyjności kosztowej, dobrej organizacji, a także przedsiębiorczości. Na szczególną uwagę zasługują dobrze prosperujące spółki prawa handlowego, będące często największymi eksporterami budownictwa, których akcje są przedmiotem obrotu na warszawskiej giełdzie (tablica 3).

Jednostki te zorganizowane w większości przypadków w formie holdingów są w stanie podejmować najbardziej złożone roboty budowlane, gwarantujące nie tylko dobrą jakość, terminowość, ale także konkurencyjne oferty cenowe. Weryfikacja ich wiarygodności poprzez giełdę stanowi gwarancję bezpieczeństwa dla inwestorów zagranicznych.

**Tablica 3. Lista największych eksporterów budownictwa na „Liście 100” w 2000 r.**

Kolejność na liście	Nazwa przedsiębiorstwa	Eksport (mln zł)
4	Budimex S.A., Warszawa	165,0
11	Mostostal Siedlce	138,4
16	Chemobudowa - Kraków S.A.	121,2
3	Exbud Skanska S.A., Kielce	103,9
21	Energomontaż Północ S.A., Warszawa	69,1
13	Mostostal Zabrze S.A.	59,9
55	Naftobudowa S.A., Kraków	48,5
61	Projprzem S.A., Bydgoszcz	45,5
23	Mostostal Gdańsk S.A.	38,1
33	Instal Kraków S.A.	32,7
16	Unibud Podlaski S.A., Bielsk Podlaski	32,6
8	Mostostal Warszawa S.A.	32,0
25	Montex S.A., Lublin	31,1
56	Pekabex S. A., Poznań	28,1
91	Polkat Holding sp. z o.o., Kraków	26,7
88	Re-Bau sp. z o.o., Kraków	19,7
5	Mitex S.A., Kielce	18,8
37	Mostostal Stalowa Wola S.A.	18,5
39	Hydrotrest S.A., Kraków	17,5
60	Budexpol Skanska sp. z o.o., Wrocław	15,8

Źródło: *Lista 100 największych przedsiębiorstw budowlanych w 2000 r.*, "Murator Plus", wrzesień 2001 r.

Warto odnotować fakt, że na sto największych firm budowlanych, jakie znalazły się na omawianej wyżej liście ponad połowa zajmuje się eksportem budownictwa (tablica 4).

**Tablica 4. Przedsiębiorstwa budowlane o najwyższym udziale dochodów z eksportu usług budowlanych w przychodach globalnych na „Liście 100” w 2000 r.**

Liczba porządkowa	Na liście 100	Nazwa przedsiębiorstwa	Udział eksportu w sprzedaży (%)
1	91	Polkat Holding sp. z o.o., Warszawa	67,5
2	61	Projprzem S.A., Bydgoszcz	60,1
3	55	Naftobudowa S.A., Kraków	50,0
4	16	Chemobudowa - Kraków S.A., Kraków	47,7
5	88	Re-Bau sp. z o.o., Kraków	45,0
6	11	Mostostal Siedlce S.A., Siedlce	38,5
7	21	Energomontaż – Północ S.A., Warszawa	31,5
8	45	Unibud Podlaski sp. z o.o., Bielsk Podlaski	30,1
9	56	Pekabex S.A., Poznań	29,3
10	4	Budimex S. A., Warszawa	27,5

Źródło: jak w tablicy 3.

Jednak nasze największe przedsiębiorstwa budowlane (Exbud, Budimex) charakteryzują się słabą korelacją pomiędzy przychodami z eksportu usług budowlanych a

ogólną wartością przychodów ze sprzedaży. Wśród dwudziestu największych eksporterów budownictwa (tablica 3), znalazły się przedsiębiorstwa o największych ogólnych przychodach, ale nie na czołowych pozycjach rankingu. Jeszcze gorzej wypadają duże firmy w rankingu pokazującym udział eksportu budownictwa w ich przychodach globalnych (tablica 4). Tylko trzy duże firmy znalazły się w pierwszej dwudziestce liderów eksportu usług budowlanych (wspomniany Exbud, Budimex oraz Mostostal Zabrze). Oznacza to, że największe firmy budowlane specjalizują się głównie w sprzedaży na rynek krajowy, zaś intensywniejsza działalność w eksporcie budownictwa charakteryzuje niektóre mniejsze przedsiębiorstwa (Polkat, Chemobudowa – Kraków itp.).

Stosowane w polskim budownictwie rozwiązania projektowe, materiałowe oraz wykonawstwo nie odbiegają od stosowanych w krajach Europy Zachodniej. Od strony technicznej i ekonomicznej polskie usługi budowlane stały się konkurencyjne dla wykonawców z krajów Unii Europejskiej, stąd dążenie niektórych grup nacisku do tworzenia barier ograniczających eksport polskiego budownictwa do tych krajów.

Przykładów można podać wiele. W niektórych krajach (np. w Niemczech) polskie firmy budowlane nie mogą występować jako generalni wykonawcy, zaś występując jako podwykonawcy mogą zatrudniać Polaków tylko w proporcji do zatrudnienia głównego kontraktora. Często wyznacza się minimalne zarobki dla polskich robotników, wyższe od zarobków kadry kierowniczej danego kraju, co stwarza niechęć do ich zatrudnienia. Pojawiające się ponadto trudności z uzyskaniem zezwoleń na pracę (limitowanie zatrudnienia) powodują często utratę kontraktu.

Ograniczenia służące ochronie własnych rynków pracy w poszczególnych krajach Unii Europejskiej stanowią jedną z najistotniejszych barier eksportu polskiego budownictwa, który z uwagi na konkurencyjne ceny oferowane przy wysokiej jakości wykonawstwa może konkurować z wykonawstwem firm zagranicznych. Pokonanie tych barier do końca będzie możliwe wtedy gdy Polska stanie się członkiem Unii Europejskiej. Umożliwi to stosowanie w stosunku do polskich eksporterów analogicznych mechanizmów na rynku pracy jakie obowiązują w krajach Unii Europejskiej.

W ustawodawstwie polskim w celu promocji eksportu budownictwa stosowane są ulgi podatkowe. Eksporterzy usług budowlanych, którzy realizują zadania eksportowe przekraczające 50% ogólnych przychodów w roku podatkowym lub ich eksport przekracza 8 mln ECU, jeśli ponoszą oni wydatki inwestycyjne (w myśl rozporządzenia Rady Ministrów z 25 stycznia 1994 r w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych - Dz. U. Nr 18, poz. 62), mają prawo odliczyć całość lub część tych wydatków od dochodu do opodatkowania, jednak w wysokości nie większej niż do 50% tego dochodu.<sup>5</sup> W przypadku podatników, którzy rozpoczynają działalność gospodarczą i mają zamiar zajmować się eksportem budownictwa, a przed jej podjęciem ponieśli wydatki w wysokości nie niższej niż 2 mln ECU, mogą te wydatki odliczyć od podatku w ciągu 4 lat, licząc od roku w którym podjęta została działalność gospodarcza (nie więcej niż 25% dochodu uzyskanego w każdym z tych lat).

Podatnicy, którzy skorzystali z ulg inwestycyjnych a nie odliczyli od dochodu do opodatkowania całości poniesionych wydatków inwestycyjnych, mają prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych zaliczonych w koszty uzyskania przychodu,

<sup>5</sup> Preferencja polega na tym, że inni podatnicy nie realizujący eksportu budownictwa mają ulgę nie przekraczającą 25% uzyskanego dochodu.

a więc zmniejszających dochód do opodatkowania przy zastosowaniu współczynników korygujących podstawowe stawki odpisów (w wysokości nie niższej niż 4% a nie 8%, jak to jest przyjmowane dla pozostałych podatników - rozporządzenie Ministra Finansów z 20 stycznia 1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych, Dz. U. Nr 7, poz. 34 ze zm.).<sup>6</sup>

Eksport budownictwa z punktu widzenia podatku od towarów i usług jest traktowany w sposób szczególnie preferencyjny. Przy eksporcie towarów i usług budowlanych jest stosowana stawka zerowa podatku VAT.

### **3.2 Działania, które winny być podjęte dla wspierania eksportu polskiego budownictwa**

#### **3.2.1. Ułatwienie procedur bankowych**

Pod adresem banków udzielających kredytów eksportowych kierowany jest postulat, aby dla firm budowlanych biorących udział w przetargach międzynarodowych wprowadzić oprocentowanie kredytów na zasadach stosowanych na świecie oraz zmniejszyć koszty uzyskania gwarancji bankowych. Ułatwienie procedur bankowych i zmniejszenie kosztów uzyskania gwarancji bankowych będzie możliwe jednak w miarę rozwoju rynku finansowego w Polsce i zwiększenia konkurencji pomiędzy bankami. Nie powinno to być dokonywane metodami administracyjnymi.

#### **3.2.2. Rozszerzenie i usprawnienie systemu ubezpieczeń kontraktów i kredytów eksportowych**

Kilkakrotnie nowelizowana ustawa o gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa w ubezpieczeniach eksportowych (Dz. U. z 1994 r. Nr 86, poz. 389), znacznie rozszerzyła w stosunku do poprzednio obowiązujących zasad (rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie warunków i trybu udzielania poręczeń i gwarantowania spłaty ze środków budżetowych oraz opłat z tytułu udzielonego poręczenia i gwarantowania - Dz. U. z 1994 r. Nr 114, poz. 549) zakres przepisów o reguły dotyczące emisji obligacji, gwarancji naprawiania szkód oraz utworzenia Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych.

Rozszerzono działalność Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA o problematykę dotyczącą poręczeń i gwarancji dla kredytów zaciąganych na finansowanie transakcji eksportowych. Celem ubezpieczenia jest udzielanie krajowym podmiotom gospodarczym ochrony w przypadku poniesionych strat w trakcie realizacji kontraktu eksportowego, które mogą powstać przed lub po wysyłce towarów lub realizacji usług.

Utworzono także Komitet Polityki Ubezpieczeń Eksportowych, którego celem jest określanie szczegółowych zasad działalności Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, określanie stawek ubezpieczeniowych oraz wynagrodzeń z tytułu udzielanych gwarancji ubezpieczeniowych itp.

---

<sup>6</sup> Należy podkreślić, że ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym dla eksporterów mają charakter subsydiów zakazanych i nie mogły być stosowane dłużej niż do 2001 r. W przeciwnym przypadku mogłyby być przedmiotem postępowań antysubwencyjnych ze strony innych krajów, członków Światowej Organizacji Handlu (WTO), które nie korzystają z tych ulg.

### **3.2.3. Wykorzystanie eksportu usług budowlanych, technologii i materiałów budowlanych jako instrumentu częściowej spłaty długu zagranicznego Polski**

Od wielu lat spłacana jest w ten sposób część długu wobec Libii, a od 1995 r. także wobec Czech i Słowacji. Wzajemne zobowiązania Polski i Rosji są przedmiotem specjalnej umowy o kompensacie zobowiązań, jednak powiązanie eksportu usług budowlanych do Rosji z wzajemnymi długami jest mało prawdopodobne (Rosja jest zainteresowana raczej regulowaniem zobowiązań gotówką). W przypadku Klubu Paryskiego takie możliwości teoretycznie istnieją. Trzeba jednakże podkreślić, że przedmiotem większego zainteresowania ze strony tego zbiorowego wierzyciela jest eksport z Polski towarów, a nie usług.

### **3.2.4. Wspieranie konkurencyjności polskich firm budowlanych na rynkach zagranicznych**

Należy dołożyć starań aby unowocześnić i zwiększyć konkurencyjność krajowych firm budowlanych. Można tego dokonać poprzez:

- wspieranie rozwoju krajowej produkcji nowoczesnych maszyn, urządzeń i narzędzi dla potrzeb produkcji budowlanej w wyniku finansowania stosownych badań naukowych, promocji osiągnięć i pomocy w ich wdrażaniu,
- tworzenie dogodnych warunków zakupu i wdrażania nowoczesnych technik i technologii z wykorzystaniem w tym celu instrumentów ekonomicznych, w postaci ulg inwestycyjnych w podatku dochodowym, preferencyjnych kredytów, gwarancji i poręczeń dla kredytów zaciąganych na te cele,
- rozwój krajowych badań naukowych w dziedzinie techniki budowlanej i upowszechnianie osiągniętych wyników w ramach wystaw, targów, konkursów itp.,
- międzynarodową współpracę w dziedzinie nauki i techniki umożliwiającą wymianę wyników badań, transfer wiedzy i technologii.

### **3.2.5. Stosowanie zasady wzajemnych korzyści w przetargach budowlanych**

W Układzie Europejskim i w ramach WTO Polska zobowiązała się do niepogarszania warunków działalności firm zagranicznych na swoim terytorium i stosowanie zasady narodowego traktowania. Jednocześnie, zgodnie z postanowieniami Układu Europejskiego, ze względu na wydłużony okres dostosowawczy, Polska może stosować dodatkowe preferencje dla polskich wykonawców usług budowlanych i polskich materiałów budowlanych. W przetargach budowlanych na terytoriach innych państw Polska powinna mieć także takie same prawa jak gospodarze. Niestety reguła ta jest często przez gospodarzy łamana, co narusza postanowienia Układu Europejskiego, Polska zaś nie potrafi efektywnie dochodzić swoich praw w ramach zasady wzajemności.

### **3.2.6. Ochrona polskiego rynku budowlanego**

W celu ochrony rynku budowlanego w Polsce należy rozważyć podjęcie następujących działań:

- sprawdzanie możliwości wykonawczych firm zagranicznych przed ich przystąpieniem do przetargu na terenie Polski,
- wymaganie znajomości polskich przepisów prawnych, posiadanie certyfikatów kwalifikacyjnych uzyskanych przed polską komisją egzaminacyjną, lub uznawanych przez władze polskie, przez osoby kierujące budową,
- wprowadzenie dla pracowników zagranicznych firm wykonujących prace budowlane w Polsce imiennych zezwoleń na pracę w Polsce,
- pobieranie przez polskiego inwestora od zagranicznego wykonawcy (tytułem gwarancji dobrego wykonania kontraktu) określonej kwoty od wartości wykonywanych prac, zwracanej w połowie po zakończeniu budowy, a w drugiej połowie po okresie gwarancyjnym,
- stosowanie wyłącznie materiałów budowlanych posiadających polskie atesty, aprobaty, certyfikaty i świadectwa (lub uznane za równorzędne),
- przyjęcie zasady, że generalnym wykonawcą może zostać firma zagraniczna, która posiada personel wykonawczy przynajmniej w 50% złożony z polskich pracowników (w przeciwnym wypadku firma taka może zawrzeć kontrakt jedynie jako podwykonawca),
- obniżenie stawek celnych na takie towary importowane jak polimery etylenu, etery celulozy, niektóre wyroby szklane itp.,
- określenie płaszczyzn współdziałania z Rządem organizacji pozarządowych działających w sferze budownictwa.

### **4.3 Prognoza eksportu budownictwa do 2010 r.**

#### **4.3.1 Prognoza eksportu budownictwa do krajów UE**

Realizacja eksportu usług budowlanych na rynek niemiecki (oraz pozostałych krajów UE) zależy będzie w dużym stopniu od rozwoju gospodarczego tego kraju.

Według oceny Europejskiej Federacji Przemysłu Budowlanego (FIEC) oraz Euroconstrukt<sup>7</sup> w scenariuszach rozwoju budownictwa w krajach Unii Europejskiej do 2010 r. przewiduje się dwie fazy.

Pierwsza - trwająca obecnie - polega na powolnym przezwyciężaniu recesji, z niebezpieczeństwem jej nawrotu w następnych latach.

W drugiej fazie przewiduje się bardziej stabilny rozwój gospodarczy większości krajów europejskich, w tym i Niemiec, w tempie około 2% przy końcu 2010 r.

Analizy historyczne rozwoju budownictwa w krajach UE wskazują, że nie należało ono do dziedzin gospodarki o szybkim tempie wzrostu (tablica 5).

---

<sup>7</sup> *Strategie przedsiębiorstw budowlanych średniej wielkości w Europie*, Europejski Kongres Budowlany: „Którędy do Europy?”, 18 lutego 2000 r.



**Tablica 5. Zmiany PKB i jego komponentów w krajach UE-15 w latach 1980 - 2000 (w %)**

Wyszczególnienie	1980-1985	1986-1990	1991-1996	1997	1998	1999	2000
PKB	1,5	3,3	1,5	2,7	2,9	2,4	2,8
Nakłady inwestycyjne	-0,2	5,7	-0,1	2,8	4,7	4,7	5,4
z tego: - wyposażenie	1,5	7,0	0,1	5,2	7,9	5,2	6,1
- budownictwo	-1,5	4,8	-0,2	0,6	1,9	4,1	4,7
Eksport wyrobów i usług	3,5	5,0	5,4	9,7	6,5	4,7	6,1
Import wyrobów i usług	1,9	7,4	3,9	9,1	7,7	5,8	6,6

Źródło: dane Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ.

Dynamika zmian w budownictwie zależy od zmian PKB oraz nakładów inwestycyjnych. Z danych zawartych w tablicy 5 wynika, że w latach 1980 - 2000:

- średnioroczne tempo zmian PKB wyniosło 2,44%;
- średnioroczne tempo zmian nakładów inwestycyjnych wyniosło 3,28%,
- średnioroczne tempo zmian produkcji budowlanej wyniosło - 2,05%.

Zgodnie ze scenariuszami rozwoju gospodarczego krajów UE-15 do 2050 r. opracowanymi np. przez A. Mc Morrowa i S. Rogera<sup>8</sup> przewiduje się wzrost PKB dla tego regionu, w okresie objętym prognozą, średniorocznie o 1,84%. Warto nadmienić, że tempo wzrostu PKB przyjęto w prognozie na wyższym poziomie niż dla USA (1,71%) oraz Japonii (1,67%). Prognoza powyższa nie zawiera tempa zmian nakładów inwestycyjnych i produkcji budowlanej, jednak mając na uwadze zmiany tych komponentów dla lat 1980 - 2000, jak i zakładany wzrost PKB w następnych 50 latach, można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że produkcja budowlana wzrastać będzie, w okresie objętym prognozą, średniorocznie na poziomie około 2%.

Na tle powyższych ogólnych wskaźników makroekonomicznych można pokusić się o prognozę zmian na europejskim rynku budowlanym - i na tym tle - na prognozę eksportu budownictwa z Polski na rynek unijny do 2010 r. Głównym uwarunkowaniem tego eksportu jest oczekiwany proces konsolidacji europejskiego rynku budowlanego. Będzie to miało bolesne skutki głównie dla małych i średnich firm budowlanych oraz związanego z nimi rynku pracy. Rynek ten charakteryzuje się wysokim poziomem płac (10-15 razy wyższym niż w krajach kandydujących do UE).

W celu zmniejszenia ryzyka związanego z tymi zjawiskami, podejmowane są próby ochrony własnego rynku pracy, polegające na tworzeniu sztucznych barier dostępu dla oferentów usług budowlanych z krajów kandydujących do UE. W stosunku do przedsiębiorstw z krajów CEFTA przewiduje się wprowadzenie siedmioletniego okresu przejściowego dla swobodnego przepływu osób i objęcia nim prawie wszystkich zawodów budowlanych. Tak więc w okresie do 2010 r. zakłada się protekcyjny rozwój europejskiego rynku budowlanego w relacji do nowych członków UE. Wpłynie to hamująco na wzrost eksportu usług budowlanych z Polski na rynek unijny. W rezultacie do 2010 r. należy się spodziewać nieznacznego wzrostu eksportu usług budowlanych na ten rynek, w wysokości około 1% średniorocznie.

<sup>8</sup> A. Mc Morrow, S. Roger: *General accounting around the world*, University of Chicago Press, Chicago and London, 1999.

### 4.3.2. Rynek rosyjski

Biorąc pod uwagę wielkie zainteresowanie Rosji dopływem kapitału zagranicznego, a także liczne projekty inwestycyjne w różnych sektorach rosyjskiej gospodarki (zwłaszcza w sektorze naftowo-gazowym) należy sądzić, że Rosja nie będzie stawiła wysokich barier importowych w zakresie usług budowlanych. Uwaga strony rosyjskiej skupi się na innych, bardziej wrażliwych sektorach usług, takich jak usługi finansowo-bankowe, telekomunikacyjne czy transportowe.

W negocjacjach dwustronnych Polska-Rosja niewątpliwie usługi budowlane i transportowe będą stanowiły zasadnicze sektory skupiające uwagę obu partnerów. Poddanie się Rosji liberalizacji wymiany w zakresie usług będzie kluczowym czynnikiem postępu negocjacji w sprawie jej akcesu do WTO. Stabilność i przejrzystość wielostronnego systemu handlowego oraz okresowe przeglądy polityki handlowej każdego kraju członkowskiego, w tym Rosji, będą stanowiły pewne hamulce dla zwiększania ingerencji rządu w kształtowanie strumieni handlu. Wzrośnie przejrzystość stosowanych przez Rosję instrumentów polityki handlowej i standardów oraz zmniejszy się uznaniowość w stosowaniu tych środków.

Rosja jest importerem netto usług budowlanych. Ujemne saldo Rosji w tej dziedzinie wynosi około 800 mln USD. Akcesja Rosji do WTO odegra wielką rolę w dalszym rozwoju jej krajowego sektora usług. Biorąc pod uwagę warunki rozwoju rosyjskiego rynku budowlanego i starania Rosji o członkostwo w WTO można sformułować następującą prognozę eksportu budownictwa na ten rynek do 2010 r. Koniunktura budowlana na rynku rosyjskim poprawi się istotnie w najbliższych latach. Jednocześnie oczekiwana jest poprawa koniunktury budowlanej w całej Europie Środkowo-Wschodniej, w tym i na Bałkanach, a także w Polsce (realizacja programu budowy autostrad - odcinek A2, modernizacja energetyki, budowa rurociągu tranzytowego Rosja-Niemcy i wiele innych wielkich projektów).

Koniunktura budowlana na rynku rosyjskim zależy także od stabilizacji społeczno-politycznej w Rosji, a ta od 1998 r. ulega poprawie, choć w perspektywie długookresowej jest ona w dalszym ciągu mało pewna. Potencjał budowlany polskich firm jest w znacznym stopniu zorientowany na rynek rosyjski oraz innych krajów b. ZSRR i od władz rosyjskich zależy w dużej mierze jego aktywizacja na tych rynkach. Wynika stąd, że opinie dotyczące koniunktury dla firm budowlanych z Polski na rynku rosyjskim nie są jednomyślne, ponieważ obciążone są one różnego rodzaju ryzykiem. Procesy dostosowawcze gospodarki rosyjskiej do wymagań WTO potrwać kilka lat i w tym okresie należy liczyć się z możliwością zmiany rosyjskiego systemu gospodarczego.

W działalności budowlanej na rynkach zagranicznych szczególną rolę odgrywają gwarancje finansowe udzielane przez banki pod realizowane kontrakty. Współpraca firm budowlanych z bankami jest niezbędna. Istotne jest jednak, aby banki polskie na rynku rosyjskim ponosiły ryzyko gwarancyjne, dzieląc je ze swoimi rosyjskimi partnerami lub przyjmując je na własny rachunek, bez angażowania budżetu państwa polskiego. Brak dewiz po stronie partnerów rosyjskich, ogranicza zarówno potencjalny front robót dla polskich firm budowlanych, jak i wypłacalność podmiotów rosyjskich, co nakłada się na ograniczone możliwości kredytowe polskich podmiotów gospodarczych.

## 5. Wnioski

Z przedstawionych analiz eksportu budownictwa z Polski, wynikają następujące wnioski:

1. W porównaniu z latami osiemdziesiątymi, w latach dziewięćdziesiątych XX w. eksport budownictwa zmniejszył się pod względem liczby osób zatrudnionych ponad ośmiokrotnie, zaś wartością pięćkrotnie).

Radykalnej zmianie uległa także jego struktura geograficzna. O ile w latach osiemdziesiątych udział ówczesnych krajów kapitalistycznych i socjalistycznych w ogólnej wartości eksportu wynosił po 50%, to w końcu latach dziewięćdziesiątych, udział byłych krajów socjalistycznych wynosił tylko kilkanaście procent.

2. Obecnie najważniejszym strategicznie rynkiem dla eksportu budownictwa z Polski jest Unia Europejska. Wynika to z rozmiarów eksportu (ponad 80% jego całkowitej wartości realizowano na tym właśnie rynku), jak i z integracji naszej gospodarki z Unią. Przy istniejących barierach i ograniczeniach administracyjnych, najważniejszym problemem jest dostosowanie się do mechanizmów i uregulowań gospodarczych obowiązujących w Unii Europejskiej, otwieranie możliwości współpracy na rynkach trzecich, podnoszenie kwalifikacji pracowników, zdobywanie zachodnich technologii i firmowego know-how, jak i przyczynianie się do stabilizacji załóg zatrudnionych w polskich firmach budowlanych, zainteresowanych wyższymi niż w Polsce płacami w ramach kontraktu.

3. W związku z rozbieżnością prawodawstwa obowiązującego w krajach Unii Europejskiej i w Polsce (dotyczącego eksportu usług budowlanych) w zakresie: prawodawstwa pracy, ubezpieczeń socjalnych, prawa podatkowego, systemu preferencyjnych kredytów oraz gwarancji kredytowych itp., warto zastanawiać się raczej nad stworzeniem kompleksowych rozwiązań systemowych dla eksportu usług budowlanych, niż nad doskonaleniem rozdzielnictwa i systemu przydziału limitów. Kompleksowa regulacja prawna w zakresie eksportu usług budowlanych winna obejmować wszystkie węzłowe problemy i być spójna z rozwiązaniami stosowanymi w krajach Unii Europejskiej. Dla rozwiązywania bieżących problemów potrzebna jest koordynacja poczynań Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Gospodarki, Narodowego Banku Polskiego, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Izby Skarbowych. Tam jednak, gdzie uregulowania unijne nie są wystarczające - wiele problemów mogłoby być uregulowane w drodze umów bilateralnych, opartych na zasadach wzajemności. Takie wnioski zdają się przynajmniej wyływać z przedstawionej w raporcie różnorodności warunków, w jakich odbywa się polski eksport do poszczególnych krajów.

4. W celu bieżącego rozwiązywania pojawiających się problemów polskich przedsiębiorstw zajmujących się eksportem usług budowlanych, na styku rynku budowlanego w Polsce z rynkami budowlanymi krajów Unii Europejskiej, celowe wydaje się odbywanie regularnych posiedzeń grup roboczych m.in. w celu łagodzenia problemów polskich firm na tych rynkach. Coraz bardziej dokuczliwa staje się rozbieżność pomiędzy deklarowaną "dobrą wolą" do współpracy i wspierania starań Polski o pełne członkostwo w Unii oraz popieraniem kooperacji gospodarczej, a administracyjnymi barierami na poszczególnych rynkach w tym głównie na rynku niemieckim.

5. Aby można było śledzić na bieżąco zmiany w wielkości i strukturze produkcji budowlano-montażowej realizowanej na poszczególnych rynkach - niezbędne są odpowiednie informacje statystyczne. Brakuje danych statystycznych z Narodowego

Banku Polskiego - gromadzącego informacje o wpływach z tytułu eksportu usług budowlanych do polskich banków dewizowych i o strukturze eksportu budownictwa na poszczególnych rynkach. Z kolei GUS nie posiada informacji o strukturze eksportu usług budowlanych według rodzaju robót, efektywności eksportu budownictwa, ani o rozmiarach eksportu usług budowlanych na świecie, dla celów porównawczych.

## Literatura

1. Budownictwo – wyniki działalności za lata 1993 - 2000, GUS, publikacje za odpowiednie lata.
2. Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz bilans aktywów i pasywów zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej za lata 1993 - 2000, NBP, publikacje za odpowiednie lata.
3. J. Grabowski, *Wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania polskiego eksportu usług budowlanych*, "Studia i Materiały" nr 65, IKC, Warszawa 1996 r.
4. Lista 100 największych przedsiębiorstw budowlanych w 1998 r., „Murator Plus”, październik 1999 r.
5. M. Kostecki, M. Nowakowski, *Bariery regulacyjne w eksporcie usług*, „Ekonomista”, nr 4 z 1999 r.
6. A. Mc Morrow, S. Roger, *General accounting around the world*, University of Chicago Press, Chicago and London, 1999.
7. *Social Security Programs Throughout the World – 2000*, Office of Research, Evaluation and Statistics, USA, 2001.
8. *Strategie przedsiębiorstw budowlanych średniej wielkości w Europie*, Europejski Kongres Budowlany: „Którędy do Europy?”, 18 lutego 2000 r\*.
9. *Warunki dopuszczenia firm polskich do realizacji kontraktów usługowych w krajach UE*, „Budownictwo i Prawo”, nr 2 z 2001 r.
10. Wyrok Europejskiego Trybunału sprawiedliwości w Luksemburgu z 9 sierpnia 1994 r. w sprawie C – 43/93 Raymond Van der Elst przeciw francuskiemu Office des Migration.
11. E. Zawadzki, *Wielkość i struktura eksportu budownictwa w Polsce w latach 80-tych i perspektywy na lata 90-te*, "Materiały Informacyjne CKK" nr 16(165)87.