

Poziom konkurencyjności polskiego budownictwa na tle budownictwa w krajach UE i w krajach CEFTA

Kwiecień 2000

Eugeniusz Zawadzki

Raport

Nr 175

Tematem opracowania jest porównanie względnego poziomu konkurencyjności budownictwa polskiego z budownictwem krajów Unii Europejskiej oraz budownictwem krajów CEFTA. Wśród czynników produkcji budowlanej będących przedmiotem porównań jest praca (wskaźnik aktywności zawodowej w budownictwie, poziom zatrudnienia, wykształcenie, wydajność pracy, wynagrodzenie i wypadkowość przy pracy) oraz poziom techniczno-organizacyjny budownictwa (nakłady inwestycyjne, wielkość i struktura parku maszynowego, organizacja budownictwa, innowacyjność w budownictwie). Konkurencyjność krajowych i zagranicznych firm budowlanych analizowano na krajowym rynku budowlanym oraz krajowych firm budowlanych na rynku światowym. Opracowanie kończą wnioski z przeprowadzonych analiz.

Uwagi wprowadzające

Konkurencyjność przedsiębiorstw budowlanych stanowi jedną z głównych zasad, której podporządkowane jest budownictwo w gospodarce rynkowej. Wzrost znaczenia konkurencyjności w budownictwie związany jest m.in. z umiędzynarodowieniem produkcji budowlanej (np. wzrost udziału zagranicznych przedsiębiorstw budowlanych w Polsce oraz polskich za granicą).

Pod pojęciem umiędzynarodowienia produkcji budowlanej rozumie się nie tylko międzynarodowy przepływ czynników warunkujących produkcję budowlaną (maszyn i urządzeń budowlanych oraz pracowników budownictwa), ale także wchłanianie światowych innowacyjności budowlanych, postępu techniczno-organizacyjnego i realizację określonych efektów budowlanych (budynków i budowli). Natomiast konkurencyjność budownictwa, oznacza jego - najogólniej rzecz ujmując - zdolność do przystosowania do zmieniających się warunków, pozwalających utrzymać lub poprawić pozycję budowlaną w przekroju międzynarodowym.

Umiędzynarodowienie produkcji budowlanej, w świetle integrowania się budownictwa krajowego z budownictwem krajów UE, stanowi obecnie jeden z ważniejszych czynników decydujących o konkurencyjności zarówno przedsiębiorstwa budowlanego jak i wytwarzanej przez nie produkcji budowlanej. Odnosi się to zarówno do krajowego rynku budowlanego, będącego siedzibą przedsiębiorstwa budowlanego, rynku lokalizacji jego filii zagranicznych, jak i rynków eksportu usług budowlanych. Decyduje o tym wiele czynników, wśród których można wymienić m.in.: tradycyjne (przewaga komparatywna w czynnikach produkcji budowlanej (rodzaj stosowanych technologii budowlanych, jakość siły roboczej)), instytucjonalne (pokonywanie barier taryfowych i pozataryfowych), jak i rozwiązania organizatorskie (na placu budowy i w firmie) oraz menedżerskie.

Podstawowym motywem umiędzynarodowienia produkcji budowlanej jest dążenie do zwiększenia zysku. Zasadniczo cel ten jest osiągnięty poprzez (tablica 1):

- obniżkę kosztów budowy (wytwarzania, zaopatrzenia, transportu, marketingu, B+R);
- wzrost ilości świadczonych usług budowlanych (wytwarzanie nowych produktów budowlanych, zwiększenie rynków zbytu, poprawę dostępu do rynków zbytu);
- poprawę jakości świadczonych usług budowlanych poprzez szkolenie personelu oraz wykorzystanie nowych czynników w produkcji budowlanej).

Budownictwo polskie do 1989 r. rozwijało się w zasadzie autonomicznie (nie licząc centralnie sterowanego eksportu usług budowlanych na ważne, pod względem politycznym, rynki), a więc poza procesami zmian techniczno-organizacyjnych zachodzących w głównym nurcie światowego budownictwa. Odbiło się to negatywnie na poziomie innowacyjności budownictwa. Okres ten nie sprzyjał także procesom umiędzynarodowienia produkcji budowlanej. Eliminował bowiem konkurencję i ograniczał konkurencyjność polskiego budownictwa.

Zmiany zachodzące po 1989 r. przybliżyły w pewnym stopniu polskie budownictwo do międzynarodowego rynku budowlanego. Liberalizacja powiązań budownictwa z zagranicą spełniła jednocześnie kilka funkcji:

- spowodowała przekształcenia techniczno-organizacyjne budownictwa;
- wskazała krajowym przedsiębiorstwom budowlanym jak mają się zachowywać, aby przetrwać i rozwijać się w nowych warunkach;

- zahamowała zbyt wysoki poziom stóp zysku osiągany przy kontraktach budowlanych, jaki miał miejsce w gospodarce niedoboru;
- poszerzyła ofertę budowlaną na wewnętrznym rynku budowlanym, przyczyniając się do wzrostu konkurencji;
- wzmocniła preferencje odbiorców usług budowlanych poprzez rozpoznanie marki firmy oraz umożliwiła klientom możliwość korzystania ze zróżnicowanej oferty usług budowlanych.

Pomimo szeregu pozytywnych zmian w umiędzynarodowieniu produkcji budowlanej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych poziom konkurencyjności polskiego budownictwa odbiega znacznie od konkurencyjności budownictwa w krajach Unii Europejskiej. Nie jest to sprawa bagatelna, ponieważ uruchomione procesy integracji polskiego budownictwa z budownictwem krajów Europy Zachodniej, mogą stworzyć szansę jego rozwoju lub ją ograniczyć.

W pracach badawczych konkurencyjność budownictwa jest analizowana fragmentarycznie i przy zupełnie innych okazjach. Natomiast brak jest analiz całościowych co wynika głównie z niepełnych danych statystycznych dotyczących innowacyjności w budownictwie, wielkości i struktury parku maszynowego, rozwoju zaplecza B+R budownictwa, międzynarodowych rynków budowlanych, światowego rynku usług budowlanych itp.

Celem opracowania jest określenie poziomu konkurencyjności polskiego budownictwa na tle budownictwa w krajach Unii Europejskiej oraz w krajach CEFTA. Pracy składa się z pięciu rozdziałów. W rozdziale pierwszym omówiono pojęcie konkurencyjności i mierniki jej pomiaru. Dwa następne rozdziały poświęcono ocenie konkurencyjności czynników produkcji budowlanej: czynnika pracy oraz poziomu techniczno-organizacyjnego w budownictwie. Rozdział czwarty i piąty zawiera ocenę konkurencyjności odpowiednio firm krajowych i zagranicznych na krajowym rynku budowlanym oraz firm krajowych na rynku międzynarodowym.

1. Pojęcie konkurencyjności w budownictwie i mierniki jej oceny

Jedną z najprostszych spotykanych w literaturze ekonomicznej definicji stwierdza, że konkurencyjność oznacza sprzedawanie usług budowlano-montażowych z zyskiem - zarówno w kraju, jak i za granicą. Definicja ta jest na tyle uniwersalna, że można ją odnieść zarówno do wytwórcy jak i gospodarki.¹ Wśród czynników wpływających na poziom konkurencyjności, z badań W. D. Jorgensona wynika, że 28% przyrostu konkurencyjności związane jest z podniesieniem jakości siły roboczej, 30% ze wzrostu jakości kapitału trwałego, a 24% można przypisać badaniom naukowym.²

W pracy pod pojęciem konkurencyjności budownictwa będziemy rozumieć zdolność przedsiębiorstw budowlanych do przystosowywania się do zmieniających się warunków, tak wewnętrznych jak i zewnętrznych, w celu utrzymania lub poprawy pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Wśród cech charakteryzujących konkurencyjność budownictwa można wymienić:

- dużą koncentrację finansowo-usługową wielkich przedsiębiorstw budowlanych oraz elastyczną współpracę z małymi i średnimi firmami budowlanymi,

¹ J. Bossak, W. Bieńkowski, *International Competitiveness: Basic Concepts*. Referat na Międzynarodowe Seminarium Konkurencyjności, Warszawa 1990 r. (maszynopis powielony).

² W. D. Jorgenson, *Investing in Productivity Growth*, w: *Technology and Economics*, National Academy Press, Washington 1991.

Tablica 1. Instrumenty strategii konkurencyjnej budownictwa oraz związane z nimi korzyści i zagrożenia

Instrumenty strategii konkurencyjnej budownictwa	Korzyści strategii konkurencyjnej budownictwa				Główne niedogodności konkurencyjnej strategii budownictwa
	Obniżka kosztów budowy	Poprawa jakości usług budowlanych	Wzmocnienie preferencji odbiorców usług budowlanych	Wzrost konkurencyjności budownictwa	
Uczestnictwo w międzynarodowym rynku budowlanym	Wzrost ilości świadczonych usług budowlanych	Wymagający klienci i innowacyjni konkurenci	Dostępność do światowego rynku budowlanego i globalne rozpoznanie marki firmy budowlanej	Korzyści wczesnego wejścia na światowy rynek budowlany	Zbyt wczesne lub zbyt silne przywiązanie się do rynku budowlanego z uwagi na jego odrębną wartość
Globalizacja usług budowlanych	Ograniczenie dublowania prac B+R w budownictwie. Zmniejszenie kosztów zaopatrzenia, produkcji i zapasów w budownictwie	Koncentracja na zmianach w urządzeniach i wyposażeniu na budowie, nowych materiałach i nowych technologiach mocowania	Umożliwienie klientom korzystania z materiałów i wyrobów budowlanych w różnych miejscach na świecie	Możliwość tańszej inwazji na regionalne rynki budowlane	Zmniejszenie wrażliwości na lokalne potrzeby budowlane klientów
Globalizacja lokalizacji działalności budowlanej	Koncentracja budownictwa umożliwiająca większą elastyczność wobec umów kontraktowych	Koncentracja wysiłków na poprawę jakości usług budowlanych i ich kontrolę		Możliwość utrzymania przewagi konkurencyjnej niezależnie od warunków lokalnych	Wyższe ryzyko wykreowania konkurentów. Trudniejsze zarządzanie współpracą budowlaną
Globalizacja marketingu budowlanego	Zmniejszenie kosztów tworzenia i promocji programów marketingowych	Koncentracja na szkoleniu i wykorzystaniu czynników produkcji budowlanej	Wzmocnienie przekazów marketingowych poprzez dostarczanie tych samych informacji		Słabsza adaptacja do lokalnych potrzeb konsumentów i uwarunkowań rynkowych
Globalizacja posunięć konkurencyjnych				Większa dostępność czynników budowlanych dla każdego kraju	Może wystąpić konieczność poświęcenia lok. pozycji konkurencyjnej

Źródło: opracowanie własne

- sprawną organizację i nowoczesny system zarządzania, właściwy stopień koncentracji produkcji budowlanej, jej powiązanie ze sferą badań rozwojowych i marketingowych, elastyczność procesów produkcyjnych, zdolność do ustawicznego rozwoju oraz wysoko kwalifikowaną kadre.

Poziom konkurencyjności budownictwa jest pojęciem wartościującym, określającym pewien stan faktyczny na tle stanu pożądanego, lub uznanego za lepszy. Pomiar konkurencyjności budownictwa jest zawsze miarą relatywną i jej określenie wymaga informacji nie tylko o badanym budownictwie krajowym lecz także informacji w przekroju świata lub jego regionów (krajów).³

Wychodząc z założenia o jedności rynków budowlanych w gospodarce światowej, w poszczególnych jej regionach i krajach, rynki te można traktować jako układy odniesienia. Trudno jednak zaakceptować i przebadać formułę konkurencyjności budownictwa z jednakowym nasileniem dla wszystkich krajów i ze wszystkimi krajami. Dlatego też głównymi układami odniesienia dla budownictwa w Polsce jest poziom konkurencyjności budownictwa w krajach Unii Europejskiej (rynek budowlany z którym się integrujemy) oraz w krajach CEFTA (rynek budowlany w którym funkcjonujemy).

Należy także podkreślić, że celem mierzenia konkurencyjności budownictwa, jest w pierwszym rzędzie określenie kierunków i natężenia zmian charakteryzujących go wskaźników, a nie ich poziomu absolutnego. Mierzeniu konkurencyjności budownictwa na tle krajów UE oraz krajów CEFTA przyświecają dwa cele:

- jeden z nich ma walor czysto poznawczy,
- drugi polega na dostarczeniu bieżącej informacji dla polityki budowlanej w różnych jej przekrojach (skala makro i mikro).

1.1 Konkurencyjność czynników produkcji budowlanej

W pracy patrzymy na budownictwo raczej jak na proces niż na przemysł. Proces ten obejmuje projektowanie, budowę, konserwację i przystosowanie. Czynności te angażują wiele organizacji z różnych sektorów gospodarczych tymczasowo pracujących razem nad konkretnym zadaniem. Takie funkcje obejmują projektowanie, działania inżynierskie, dostawy, wznoszenie i instalowanie rozmaitych materiałów, części i coraz bardziej złożonych systemów technicznych. Natura tych związków z konkretnym obiektem prac oznacza, że firmy muszą realizować złożone obszary współpracy. Konkurencyjność budownictwa zależy nie od pojedynczej firmy, ale od sprawnego działania sieci przedsiębiorstw.

Wśród czynników produkcji budowlanej kształtujących konkurencyjność budownictwa analizą objęto czynnik pracy (wskaźnik aktywności zawodowej w budownictwie, poziom zatrudnienia, wykształcenie, wydajność pracy, wynagrodzenie oraz wypadkowość przy pracy), poziom techniczno-organizacyjny budownictwa (nakłady inwestycyjne, wielkość i struktura parku maszynowego, organizacja budownictwa, poziom innowacyjności produktów i procesów oraz zaplecze B+R w budownictwie).

1.2 Konkurencyjność budownictwa na rynku krajowym

Konkurencyjność budownictwa na rynku krajowym analizowana będzie w trzech przekrojach: konkurencyjności budownictwa w układach przestrzennych, względnego

³ Informacje wykorzystane w pracy, tam gdzie nie podano ich źródła, pochodzą z *Rocznika Statystyki Międzynarodowej GUS z 1997 r.* Informacje tam zawarte podane są zgodnie z klasyfikacją ONZ-*ISIC (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities)*, co zapewnia ich porównywalność.

poziomu konkurencyjności wyrobów zaopatrzeniowych budownictwa oraz konkurencyjności zagranicznych firm budowlanych w stosunku do polskich firm budowlanych.

Konkurencyjność budownictwa w układach przestrzennych. Dla rozważań o poziomie konkurencyjności budownictwa ważne jest zrozumienie zachodzących współcześnie procesów organizacji produkcji budowlanej, wpływającej na poziom jej koncentracji. Miernikiem koncentracji produkcji budowlanej jest udział regionu, w którym jest ona realizowana, w globalnej krajowej wartości produkcji budowlano-montażowej. Można wyodrębnić cztery formy jej przestrzennego skupienia i stopnia integracji tj.: integrację i dezintegrację poziomą oraz integrację i dezintegrację pionową.

Integracja pozioma (horyzontalna) ma miejsce wtedy, gdy małe i średnie firmy budowlane działają w komplementarnej grupie świadczeniodawców usług budowlanych oraz mają powiązania kooperacyjne poprzez uczestnictwo w tym samym kontrakcie budowlanym w formie podwykonawców. Wynikiem takiej horyzontalnej integracji firm budowlanych jest z reguły powstawanie skupiska firm o komplementarnym profilu, które poprzez kombinację czynników produkcji i wzajemną współpracę wytwarzają szczególnie innowacyjne środowisko zdolne do konkurencji lokalnej i globalnej.

Obok integracji poziomej, w przestrzennej organizacji produkcji budowlanej występuje także jej przeciwieństwo tj. dezintegracja pozioma lub dokładniej mówiąc niezintegrowane skupiska wytwórców usług budowlanych. Charakteryzują się one skupieniem różnorodnych małych firm budowlanych o zróżnicowanej specjalizacji w zakresie robót budowlanych, lecz z uwagi na niski poziom techniczny i słabą jakość produkcji budowlanej, wysokie koszty produkcji budowlanej, małe środki finansowe, którymi dysponują, nie są w stanie wejść w powiązania kooperacyjne z renomowanymi firmami budowlanymi.

Pionowa integracja budowlanej firmy wielofilialnej (multilokalizacyjnej) ma miejsce wtedy, gdy jest możliwość realizacji kontraktów budowlanych częściowo w kraju, częściowo zaś w kontraktach innych firm, jako podwykonawcy, za granicą. Korzyści z rozmieszczenia zakładów w wielu miejscach za granicą wynikają z poszukiwania dodatkowych efektów np. wyższych zarobków, możliwości podnoszenia kwalifikacji, chęci zdobycia nowych doświadczeń przy realizacji wielkich kontraktów budowlanych itp. W takiej przestrzennej organizacji produkcji budowlanej, zakłady matki pozostają w regionach krajowych, natomiast ich filie tworzone są za granicą. Tego typu integracja wertykalna w przestrzennej organizacji produkcji budowlanej wyraźnie pokazuje w jakim miejscu przestrzeni firma wielofilialna konkuruje poprzez tanie pojedyncze czynniki produkcji budowlanej, a w jakich szuka wsparcia ze strony otoczenia regionalnego (krajowego). Jest to przykład stopniowego przechodzenia od konkurencji ze strony zasobów budowlanych do konkurencji w produkcji budowlanej na poziomie międzynarodowym.

Na terenach (regionach) peryferyjnych występuje też inna, szczególnie ważna forma organizacji produkcji budowlanej, wpływająca na jej konkurencyjność, określaną jako pionowa dezintegracja produkcji budowlanej. Taka forma pionowej dezintegracji charakteryzuje się następującą strukturą: cały proces produkcji budowlanej nie jest kontrolowany przez jedną firmę, tzn., że firma-matka decyduje o typie specjalizacji przedsiębiorstw budowlanych (w zakresie wykonywanych robót budowlanych) i kluczowych technologiach jakie mają być zastosowane w budownictwie. Natomiast tzw. niestrategiczne działalności i dostawa komponentów budowlanych jest powie-

rzona oddzielnym firmom. One to poszukują możliwości prowadzenia robót budowlanych w ramach oddzielnych kontraktów budowlanych.

Przy takiej organizacji robót budowlanych mamy do czynienia z układem, w którym wokół dużych wiodących firm-matek tworzą się lokalne powiązania między małymi i średnimi firmami budowlanymi, które orientują się powiązania na wielkie (często międzynarodowe) firmy budowlane. Z uwagi na wysokie wymagania technologiczne firm międzynarodowych, kontraktorzy z mniejszych firm są zmuszeni do stosowania najlepszej dostępnej technologii. Ten układ organizacji produkcji budowlanej ma silny związek ze stymulowaniem lokalnej przedsiębiorczości.

Względna konkurencyjność wyrobów zaopatrzeniowych dla budownictwa.

Do oceny względnej konkurencyjności wyrobów zaopatrzeniowych dla budownictwa (branż pracujących na potrzeby budownictwa) zasadne jest posługiwanie się metodą DRC (*Domestic Resource Cost*).

Metoda ta polega na porównaniu kosztów zasobów krajowych (kapitału i pracy) ze światowymi cenami tych zasobów. Porównuje się wartość dodaną zawartą w danym „wyrobie zaopatrzeniowym budownictwa” w cenach krajowych i w cenach światowych z uwzględnieniem bezpośredniego zużycia materiałów oraz zużycia pośredniego w innych wyrobach, wynikającego z produkcji danego wyrobu. W celu określenia współczynnika DRC dla wyrobów zaopatrzeniowych wykorzystuje się następujące grupy danych:

- bezpośrednie zużycie materiałów do produkcji poszczególnych wyrobów;
- składniki produkcji sprzedanej i wartości dodanej (na podstawie F-01);
- średnie relacje cen światowych i krajowych materiałów i surowców oraz średnie relacje cen światowych i krajowych dla wyrobów poszczególnych branż.

Wyrób zaopatrzeniowy jest konkurencyjny, jeśli wartość dodana w cenach światowych jest wyższa niż w cenach krajowych, a współczynnik DRC jest mniejszy niż jeden i większy niż zero. Współczynnik jest ilorazem wartości dodanej w cenach krajowych i wartości dodanej w cenach światowych.

Ujemny wskaźnik DRC oznacza, że wartość dodana w cenach światowych jest ujemna, a więc cena materiałów dostarczonych do produkcji budowlanej jest wyższa niż cena wytworzonego wyrobu (w cenach światowych). Jest to działalność niekonkurencyjna. Jeśli wartość wskaźnika DRC jest większa niż 1 wskazuje to, że wartość w cenach krajowych jest wyższa niż w cenach światowych, a więc wyrób budowlany jest również niekonkurencyjny.

Konkurencyjność zagranicznych firm budowlanych na rynku krajowym. W latach dziewięćdziesiątych równoległe do ograniczania dostępu firm polskich na rynkach budowlanych Europy Zachodniej obserwuje się rosnącą ekspansję zachodnich firm budowlanych na rynek polski. Wśród kryteriów oceny konkurencyjności firm zagranicznych w stosunku do polskich firm budowlanych przyjęto:

- przewagę kapitałową,
- dostęp do tanich kredytów,
- możliwość kontaktowania się ze zleceniodawcą,
- płynność finansowa,
- reputacja firmy,
- jakość robót budowlanych,
- warunki ubezpieczenia i gwarancji,
- cena świadczonych usług budowlanych.

1.3 Konkurencyjność budownictwa na rynkach zagranicznych

Przeprowadzenie pomiarów konkurencyjnych czynników budownictwa w przekroju międzynarodowym wymaga dysponowania globalnym systemem danych statystycznych.

Wielkość eksportu (importu) budownictwa na świecie. Poziom eksportu (importu) budownictwa mierzy się po prostu procentowym udziałem sumy krajowego eksportu i krajowego importu w ogólnej wielkości (wartości) rynku światowego.

Konkurencyjność eksportu (importu) usług budowlanych na danym kontynencie. Konkurencyjność eksportu (importu) usług budowlanych z różnych rynków na danym kontynencie mierzy się udziałem sumy krajowego eksportu (importu) danego kraju w ogólnej wartości eksportu (importu) usług budowlanych tego kontynentu.

Współzależność krajów w zakresie obrotów usługami budowlanymi. Konkurencyjna współzależność krajów w zakresie budownictwa może być mierzona stopniem, w jakim poszczególni konkurenci rozkładają swoją działalność budowlaną w ramach sieci globalnej i krajowej. Kluczowym rodzajem działalności są rozmiary produkcji budowlanej. Dla każdego z konkurentów stopień rozłożenia produkcji budowlanej jest mierzony wolumenem jej sprzedaży za granicę w globalnych rozmiarach jej łącznej wartości.

1.4 Uwarunkowania wzrostu konkurencyjności budownictwa

Budownictwo należy do jednego z ważniejszych działów gospodarki o czym świadczy jego udział w tworzeniu produktu krajowego brutto (PKB). W 1995 r. w krajach unijnych kształtował się on następująco: w Austrii - 7,6%, w Belgii - 5,1%, w Danii - 4,5%, we Francji - 5,1%, w Grecji - 5,6%, w Hiszpanii - 8,2%, w Holandii - 5,2%, w Niemczech - 6,5%. W tym samym okresie w krajach CEFTA, udział budownictwa w strukturze PKB wynosił: w Polsce - 5,7%, w Czechach - 5,9%, w Słowacji i Słowenii - 4,6%, na Węgrzech - 5,1%. Znaczenie budownictwa dla zasobności i jakości życia daleko wykracza poza bezpośredni wkład sektora w tworzenie PKB. Produkty i usługi dostarczane przez budownictwo tworzą infrastrukturę społeczną i techniczną, która wspiera istniejące i nowo powstające formy działalności społecznej i gospodarczej.

Wśród najważniejszych uwarunkowań wpływających na poziom konkurencyjności przedsiębiorstw budowlanych w ostatnim dziesięcioleciu można wskazać na:

- sposób transformacji budownictwa,
- klimat wokół przedsiębiorstw budowlanych,
- instytucje wspomagające,
- intelektualne otoczenie budownictwa.

Sposób transformacji budownictwa. Przejście z gospodarki nakazowej do gospodarki rynkowej winno być okazją do podniesienia konkurencyjności polskiego budownictwa (prywatyzacja, wolność gospodarcza itp.). Możliwości te nie zostały jednak wykorzystane. W minionym dziesięcioleciu transformacji gospodarki zatracona została tożsamość budownictwa jako działu gospodarki, zarówno w przekroju krajowym jak i międzynarodowym. Budownictwo stało się częścią składową „podsystemu produkcji”.

Przeprowadzona w 1997 r. reforma Centrum Administracyjno-Gospodarczego Rządu pozostawiła budownictwo w systemie licznych rozproszonych instytucji cen-

tralnych (Urząd Zamówień Publicznych, Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, Urząd Geodezji i Kartografii, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Główny Urząd Nadzoru Budowlanego) w miejsce jednej (Ministerstwo Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa). W tej sytuacji, z uwagi na rozbieżności kompetencyjne, brak jest instytucji odpowiedzialnej za opracowanie i realizację całościowej polityki budowlanej państwa i mechanizmów ją wspomagających. Obserwowane ostatnio ożywienie na rynku budowlanym nie jest zasługą realizacji określonego programu lecz wynikiem wzmożonego zainteresowania inwestorów zagranicznych, dostrzegających niską konkurencyjność polskiego budownictwa, łatwe penetrowanie rynku budowlanego i rynku wyrobów zaopatrzeniowych budownictwa oraz korzystne położenie geopolityczne.

Klimat wokół przedsiębiorstw budowlanych. Jest to ważny, aczkolwiek zwykle pomijany element, motywujący przedsiębiorców budowlanych do podejmowania lub zaniechania bardziej lub mniej korzystnych z punktu widzenia długofalowych celów rozwoju gospodarczego kraju. Klimat ten jest kształtowany poprzez:

- stosunek instytucji państwa do rozwijającego się prywatnego sektora budowlanego, który został pozostawiony samemu sobie;
- zachowania i praktyki prowadzenia działalności budowlanej przez przedsiębiorców oparte na bardzo płytko osadzonych zwyczajach handlowych i etyce biznesu;
- nieufne oraz pełne uprzedzeń nastawienie społeczeństwa do wykonawców budowlanych (wysokie ceny, niska jakość prac, niedotrzymywanie terminów umów).

Instytucje wspomagające budownictwo. Sprywatyzowane firmy państwowe nie są w stanie, w krótkim okresie, dostosować się do rynkowych warunków działania. Kadry kierownicze tych firm, wychowane na tradycyjnych technikach działania w budownictwie, wykazują znaczny niedostatek przygotowania fachowego do twardej walki konkurencyjnej, prowadzonej w nieustabilizowanych jeszcze warunkach prawno-ekonomicznych rynku budowlanego. Sytuację pogarsza fakt niepowoływania instytucji samorządu gospodarczego budownictwa, który w ustabilizowanych rynkach budowlanych pełni funkcje samo regulacyjne i ochrony uczciwej konkurencji.

Powstałe samorzutnie branżowe i terytorialne izby budowlane nie pełnią jeszcze funkcji samorządowych, a są raczej przedłużeniem dawnych zrzeszeń budowlanych, starając się pełnić rolę pośredników między podmiotami budowlanymi i rozproszonymi w strukturze rządu jednostkami, dysponującymi cząstkowymi kompetencjami, w stosunku do budownictwa.

Postępujący proces opanowywania polskiego rynku budowlanego przez firmy zachodnie jest następstwem braku egzekucji prawnych wynikających z prawa o uczciwej konkurencji (tekst jednolity Dz. U. nr 49, poz. 318 z 1997 r.) .

Intelektualne otoczenie budownictwa. Na intelektualne otoczenie budownictwa składa się działalność B+R, edukacja i media. Silne ilościowo zaplecze badawczo-rozwojowe budownictwa utworzone w poprzednim systemie gospodarczym zostało właściwie zlikwidowane. Funkcjonujące resztki instytutów budowlanych nastawione są na działania doraźne zamiast na poważne badania i wdrożenia.

W ciągu ostatniego dziesięciolecia zostały odrzucone wszystkie wnioski o nadanie stopnia naukowego doktora habilitowanego pracownikom nauki, których dorobek wykraczał poza sferę czystej teorii techniki w budownictwie.⁴ W tym stanie rzeczy,

⁴ K. Cieszyński, W *poszukiwaniu rynkowego ustroju budownictwa*, „Przegląd Budowlany”, nr 10 z 1999 r.

zamknęło to możliwości dostosowania profilu kwalifikacyjnego inżynierów budownictwa, z uwagi na brak odpowiedniej kadry dydaktycznej, dla aktualnych potrzeb budownictwa. Powstała w ten sposób jednopokoleniowa luka w przygotowaniu kadr dydaktycznych budownictwa, o nietechnicznym profilu specjalności.

2. Ocena konkurencyjności czynnika pracy w budownictwie

Obecnie sektor budownictwa jest uważany za źródło zatrudnienia osób o niskich kwalifikacjach i nisko opłacanych, zatrudnienia niepewnego i niebezpiecznego. Sektor budownictwa na ogół nie zatrudnia pracowników o wyższych kwalifikacjach, co stwarza trudności firmom, które chcą rozwijać i wdrażać nowe technologie. Ponadto programy szkoleniowe często nie są dostosowane do wyposażenia pracowników w technologie, którymi się posługują na budowie. Trzymanie się przestarzałych praktyk rzemieślniczych i sztywno rozgraniczonych płac oraz tradycyjnych dyscyplin zawodowych, utrudnia edukację siły roboczej zdolnej do pracy z różnymi technologiami, tworzącymi budynki i konstrukcje o niskim koszcie i wysokich parametrach jakościowych.

Do czynników wpływających na poziom i jakość pracy w budownictwie można zaliczyć:

- aktywność zawodową w budownictwie,
- poziom zatrudnienia,
- wykształcenie,
- wydajność pracy,
- poziom wynagrodzeń,
- wypadkowość w budownictwie.

2.1 Wskaźnik aktywności zawodowej w budownictwie

Z analizy struktury ludności aktywnej zawodowej (udział zatrudnionych w budownictwie w odsetkach, do ogólnego poziomu zatrudnienia w gospodarce danego kraju) w latach 1985-1995 wynika, że w budownictwie jest ona zróżnicowana i kształtuje się następująco: w Hiszpanii wynosi 10%, w Japonii - 9,7%, w Słowacji - 9,4%, w Austrii - 8,7%, w Korei Pd. - 8,5%, w Portugalii - 8,2%, we Włoszech - 7,8%, na Węgrzech - 7,0%, w Niemczech - 6,6%, w USA - 6,3%, w Rumunii - 5,6%, w Bułgarii - 5,2% i w Słowenii - 4,4%. Na tym tle wskaźnik dla Polski wynosi 5,3%. Oznacza to, że poziom aktywności zawodowej w budownictwie w Polsce należy do jednego z niższych w świecie. W porównaniu do Hiszpanii i Japonii jest on prawie dwukrotnie niższy, zaś wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej jest on porównywalny z Rumunią, Bułgarią i Słowenią.

2.2 Poziom zatrudnienia

Przyjmując za kryterium porównania poziom zatrudnienia w budownictwie, rynek budowlany krajów Unii Europejskiej jest pięciokrotnie większy od rynku krajów CEFTA. Poziom zatrudnienia w budownictwie krajów Unii Europejskiej wynosi około 10 mln osób⁵, zaś zatrudnienie w budownictwie krajów CEFTA kształtuje się na poziomie około 2,4 mln osób. Największy potencjał, pod względem zatrudnienia, na unijnym rynku budowlanym mają Niemcy (3,4 mln osób, co stanowi 34% ogółu zatrudnionych w budownictwie krajów UE).

⁵ Obliczono na podstawie *Rocznika Statystyki Międzynarodowej*, GUS, Warszawa 1997 r.

Z uwagi na rozwijającą się kooperację gospodarczą pomiędzy budownictwem niemieckim i budownictwem krajów CEFTA (w ramach inwestycji zagranicznych) warto nadmienić, że poziom zatrudnienia w budownictwie krajów CEFTA jest o 41% niższy od stanu zatrudnienia w budownictwie niemieckim. Relatywnie wysoki poziom zatrudnienia występuje także w budownictwie włoskim - 1,6 mln osób oraz francuskim - 1,5 mln osób i hiszpańskim - 1,1 mln osób. Łącznie zatrudnienie w budownictwie tych trzech krajów wynosi 4,1 mln osób i jest porównywalne z poziomem zatrudnienia w budownictwie niemieckim.

Wśród krajów CEFTA największe zatrudnienie w budownictwie ma Polska (około 0,9 mln osób). W dalszej kolejności znajdują się: Czechy - 0,46 mln, Rumunia - 0,6 mln, Węgry - 0,2 mln, Słowacja - 0,2 mln oraz Słowenia - 0,05 mln osób.

2.3 Wykształcenie

Decydującym czynnikiem wzrostu konkurencyjności w budownictwie staje się wykształcenie ludzi. Potrzebne jest ono nie tylko po to, by rozwijać nowoczesne technologie budowlane, ale także żeby je stosować na budowie. Tymczasem z porównania systemów kształcenia kadr dla budownictwa w Polsce (i innych krajach tego regionu) z systemami stosowanymi w krajach Unii Europejskiej wynika, że polski system nie tylko nie przystaje do wymogów stawianych absolwentom pracującym w budownictwie, działającym na warunkach rynkowych, zgodnie z wymogami Unii Europejskiej, ale wykazuje tendencje przeciwne do światowych trendów i kierunków modernizacji kształcenia.⁶ Zachodnie programy edukacyjne przenoszą punkt ciężkości zakresu edukacji z problematyki technicznej (głównie konstrukcyjnej), charakterystycznej dla polskiej szkoły kształcenia inżynierów budowlanych, na zagadnienia ekonomiczno-produkcyjne budownictwa.

Inżynier budowlany na Zachodzie przygotowywany jest do rozwiązywania całościowych problemów z zakresu zamierzeń budowlanych, inwestycyjnych i gospodarki obiektami budowlanymi i inżynierskimi oraz kierowania interdyscyplinarnymi zespołami ludzkimi, w przeciwieństwie do polskiego inżyniera-specjalisty, wyszkolonego w konkretnej budowlanej specjalności zawodowej (np. inżynier budownictwa lądowego) i kierującego jednorodnymi grupami ludzi z tego zakresu. Inżynier zachodni ma wykształcone umiejętności samodzielnego i twórczego działania w warunkach gospodarki rynkowej oraz kumulowania, odnawiania i modyfikowania wiedzy technicznej, ekonomicznej, organizacyjnej, prawniczej i administracyjnej związanej z budownictwem. Polski przeciętny inżynier jest tych umiejętności pozbawiony.

Obecnie obserwuje się w krajach Unii Europejskiej odchodzenie od tradycyjnego systemu edukacji budowlanej opartej na „szkole anglosaskiej”, charakteryzującej się oddzieleniem edukacji ogólnoteoretycznej w uczelniach, od procesu zdobywania certyfikatów (uprawnień, promocji). Preferowane jest pełne przygotowanie absolwentów do pełnienia zróżnicowanych funkcji w budownictwie, realizowane w państwach stosujących konsekwentnie system kształcenia „szkoły niemieckiej”.

Po wojnie pielęgnowane były tradycje „szkoły niemieckiej” w Polsce. Jednak w następnych latach nastąpił regres w kierunku teoretyczno-technicznego kształcenia z rezygnacją nawet z praktyk studenckich. Z uwagi na brak ukształtowanych struktur samorządu gospodarczego budownictwa nie jest możliwe jednocześnie uzyskiwanie

⁶ K. Cieszyński, *Baza i instrumenty dostosowania systemu edukacji kadr dla budownictwa do warunków rynkowych z wykorzystaniem doświadczeń Wspólnot Europejskich*, Fundacja Edukacji Menedżerskiej Budownictwa, Warszawa 1996 r.

pożądanego doświadczenia zawodowego, potwierdzonego certyfikatem nabytych umiejętności.

Stosownie do potrzeb rynku w państwach Unii Europejskiej ustawicznie doskonalili się strukturę poziomów kwalifikacyjnych kadr. Zmiany zachodzą także i w szkolnictwie brytyjskim. Przykładowo w Wielkiej Brytanii można wyróżnić 3-4 poziomy kwalifikacji kadr budowlanych w zależności od typu szkoły. Nawet w najstarszych uniwersytetach typu Oxford czy Cambridge tylko 25-30% studentów decyduje się na dalsze studia, dla uzyskania dyplomu magistra. Także w Niemczech około 70% pracujących inżynierów to absolwenci wyższych szkół zawodowych. W Polsce stosowany jest merytoryczny, kompetencyjny i organizacyjny rozdział budowlanego szkolnictwa średniego i zawodowego od szkolnictwa wyższego. Praktycznie nie kształcą się inżynierów zawodowych (I-go stopnia), ponieważ studia wieczorowe i zaoczne, wydające dyplomy inżynierskie, różnią się od magisterskich nie strukturą i zakresem podawanej wiedzy lecz poziomem tego samego profilu kształcenia.

W krajach zachodnich specjalizację ekonomiczno-produkcyjną w budownictwie obok tradycyjnych studiów technicznych można zdobyć na:

- studiach „hybrydowych” łączących zagadnienia techniczne i ekonomiczne (technika, ekonomia, socjologia, zarządzanie, organizacja produkcji, marketing itp.),
- „uniwersytetach otwartych” (*The Open University*) wydających dyplomy wszystkich stopni w tym także doktorskie,
- studiach kształcących inżynierów interdyscyplinarnych (*Lean Production*),
- otwartych szkołach biznesu (*Open Business School*),
- studiach w Szkołach Zarządzania w Budownictwie Europejskim.

W Polsce wystąpiła odwrotna tendencja: przyjęł się teoretyczno-techniczny typ kształcenia. Dla uzyskania kwalifikacji, niezbędnych do funkcjonowania na rynku budowlanym, konieczne jest kontynuowanie kształcenia na studiach „biznesu” lub w prywatnych szkołach zarządzania. Od kilkunastu lat nie można utworzyć „Uniwersytetu Otwartego”. Nie rozwija się w należyty sposób uczeni o profilu menedżerskim-inżynierskim.

Kierunki zmian w istniejącym modelu kształcenia inżynierów budowlanych w Polsce (i innych krajach naszego regionu) w celu dopasowania go do modelu występującego w krajach Unii Europejskiej powinny polegać na:

- stworzeniu jednego spójnego systemu edukacji dla potrzeb budownictwa, likwidującego rozdział prawny, merytoryczny i organizacyjny szkolnictwa wyższego od pozostałych form szkolenia zawodowego;
- przyznaniu większych uprawnień szkołom wyższym w zakresie: kierunku studiów, specjalności, profilu kształcenia, swobody angażowania i wymiany kadr dydaktycznych, swobody wchodzenia w różne formy związków z samorządami terenowymi i gospodarczymi, samodzielności finansowej;
- porównywalności dyplomów absolwentów szkół i uczelni.

2.4 Wydajność pracy

Budownictwo należy do tych działów gospodarki, które charakteryzują się względnie niską wydajnością pracy. Niskie tempo wzrostu wydajności pracy w porównaniu z przemysłem przyczyniło się do względnego podniesienia kosztów budownictwa. Na przykład w okresie 1970 -1985 r. wydajność w budownictwie europejskim wzrastała średnio o 0,9% rocznie, tzn. mniej niż w przemyśle gdzie była ona ponad dwukrotnie wyższa. W latach 1985 - 1995 wzrost wydajności był jeszcze niż-

szy o połowę, a w niektórych krajach (USA, Austria, Norwegia) nastąpił jej spadek. Jeszcze gorzej było z wydajnością pracy w przypadku Polski.

Postawą do oceny wydajności pracy w budownictwie jest wartość produkcji budowlano-montażowej. Na rynku unijnym kształtowała się ona w 1997 r. na poziomie 760 mld USD, zaś na rynku budowlanym krajów CEFTA wyniosła 23 mld USD⁷. Produkcja budowlano-montażowa realizowana w Niemczech wyniosła w tym okresie 182 mld USD, co stanowi 24% ogólnej wartości produkcji budowlano-montażowej krajów unijnych. Ponadto produkcja ta była prawie ośmiokrotnie większa w porównaniu do produkcji budowlano-montażowej krajów CEFTA.

Oceniając na tej podstawie wydajność pracy w budownictwie (liczoną wartością produkcji przypadającej na jednego zatrudnionego w budownictwie) można stwierdzić, że w krajach Unii Europejskiej była ona przeciętnie siedmiokrotnie wyższa niż w krajach CEFTA. Na rynku unijnym kształtowała się ona w 1997 r. przeciętnie na poziomie 76.000 USD, zaś w krajach CEFTA wyniosło 11.000 USD. W budownictwie niemieckim wydajność pracy w tym okresie wyniosła 53.500 USD, co oznacza, że była ona 4,8-krotnie wyższa niż w krajach CEFTA i 43% niższa od przeciętnej wydajności w krajach Unii Europejskiej.

W poszczególnych krajach CEFTA wydajność pracy w budownictwie kształtowała się w 1997 r. następująco: w Polsce - 7.185 USD, w Czechach - 18.372 USD, na Węgrzech 22.929 USD, w Słowacji -19.367 USD, a w Słowenii nawet 37.500 USD. Oznacza to, że wydajność pracy w budownictwie w Polsce była od prawie trzech do pięciu razy niższa niż w innych krajach CEFTA. Wynika to głównie ze złej organizacji pracy w budownictwie oraz słabego technicznego uzbrojenia pracy.

2.5 Wynagrodzenie

Płace w budownictwie krajów Unii Europejskiej są średnio dziesięciokrotnie wyższe w porównaniu do płac w krajach CEFTA. Przeciętne wynagrodzenie nominalne w krajach Unii Europejskiej kształtowało się następująco: w budownictwie niemieckim wynosiło w 1995 r. - 3080 USD miesięcznie, w budownictwie francuskim - 1752 USD, w budownictwie belgijskim - 2320 USD, w budownictwie angielskim - 2560 USD. Z kolei w krajach CEFTA wynagrodzenie w 1995 r. wynosiło: w Polsce - 240 USD, w Słowacji - 234 USD, w Słowenii - 570 USD, w Czechach - 327 USD, na Węgrzech - 197 USD w Rumunii - 34 USD.

2.6 Wypadkowość przy pracy

Z analizy liczby ofiar śmiertelnych przy pracy w budownictwie (liczonej na 1000 pracowników) wynika, że w niektórych krajach Unii Europejskiej jest ona zbliżona do poziomu krajów CEFTA.

W Niemczech wynosił on w 1995 r. - 0,170; we Włoszech 0,202; w Wielkiej Brytanii - 0,106; a w Polsce - 0,136; w Rumunii - 0,220; w Słowacji - 0,240; w Słowenii - 0,148. Wśród krajów CEFTA największy ten wskaźnik jest na Węgrzech - 0,305.

⁷ Przeliczeń dokonano przy następujących kursach walutowych z 1997 r.: 1 USD = 3,5 PLN; 36 CZK; 203,5 HUF; 34,8 SKK; 169,2 SIT; 8023 ROL.

3. Ocena konkurencyjności poziomu techniczno-organizacyjnego w budownictwie

3.1 Organizacja budownictwa

Budownictwo zarówno w krajach rozwiniętych jak i nowo uprzemysłowionych jest tradycyjnie na ogół działalnością lokalną i regionalną, w której łączone są lokalne materiały i siła robocza na tle konkretnych miejscowych potrzeb rynku. Często na budownictwo wpływają lokalne warunki geologiczne (oddziałują one na podaż materiałów budowlanych) oraz klimatyczne (wpływają one na strukturę popytu budowlanego, np. inna jest ona z tego powodu w Kanadzie i we Włoszech).

Struktura organizacyjna budownictwa jest taka, że niezależnie od stopnia rozwoju kraju, większość firm budowlanych to firmy bardzo małe. Z badań Atkinsa wynika,⁸ że w państwach Unii Europejskiej 97% firm na ogólną ich liczbę dochodzącą do 1,8 miliona zatrudnia mniej niż 20 osób. Podobna sytuacja występuje w Polsce i innych krajach CEFTA (tablica 2).

Tablica 2. Struktura przedsiębiorstw budowlanych w krajach CEFTA w 1998 r. (wg. liczby zatrudnionych)

Kraj	Ogółem	Prywatne niezarejestrowane	Prywatne zarejestrowane	Spółki ogółem	Spółki z oo	Spółki akcyjne	Spółdzielnie	Przedsiębiorstwa państwowe
Polska	119.370	101.350		16.565	15.492	1073	901	554
Czechy	186.507	164.973	1.457	11.924	11.504	620	369	102
Węgry	77.530	47.007			14.115		1.124	-
Słowacja	41.663	37.115	241	4.105	3.720	279	113	2
Słowenia	12.539	9.166		3.366	2.712	96	40	5
Rumunia	32.793	15.499		17.190	15.613	1.577	88	14

Źródło: opracowano na podstawie „Statistical Bulletin”, 1998/4, GUS

Rynki budowlane zarówno w krajach Europy Zachodniej jak i Europy Środkowej są podzielone na segmenty, zgodnie z rodzajem świadczonych usług budowlanych: budownictwo mieszkaniowe, usługowe, przemysłowe, budownictwo lądowe i wodne, prace publiczne i naprawy, konserwacja oraz ulepszenia.

Struktura tych rynków, mierzona udziałem robót budowlanych na nich wykonywanych jest zróżnicowana w Polsce w porównaniu do krajów UE, z uwagi na poziom budownictwa mieszkaniowego (jego udział jest kilkukrotnie mniejszy) jak i z uwagi na udział prac remontowych (w Polsce jest on około dwukrotnie mniejszy).

Najmniejsze firmy budowlane działają zwykle na rynkach lokalnych, gdzie większość ich prac wykorzystuje technologie „tradycyjne”. Firmy średnie zwykle działają na rynkach regionalnych i krajowych. Firmy duże działają na rynkach krajowych i międzynarodowych. Niektóre małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) specjalizują się w poszczególnych rodzajach świadczonych usług budowlanych i związanymi z nimi technikami, a niektóre z nich są innowacyjne.

W tym ostatnim przypadku firmy krajowe są mniej innowacyjne, należałoby tu raczej mówić o efekcie naśladownictwa.

⁸ W. S. Atkins, *Strategies for the European Construction Sector*, Office for Official Publication of the European Communities, Brussels, 1997.

3.2 Nakłady inwestycyjne

Nakłady brutto na środki trwałe w budownictwie w krajach UE oraz w krajach CEFTA są zróżnicowane. Najwyższy udział nakładów skierowanych do budownictwa w ogólnej kwocie nakładów inwestycyjnych w 1995 r. był w Portugalii - 6,1% oraz w Polsce - 4,1%. Relatywnie wysoki udział nakładów w budownictwie był także we Włoszech - 2,5%, Danii - 2,6% oraz Francji - 2,1%. Brak jest porównywalnych statystyk z innych krajów CEFTA. W przypadku Polski budownictwo należało w poprzednim systemie gospodarczym do jednych z bardziej niedoinwestowanych działów gospodarki w całym okresie powojennym. Udział nakładów inwestycyjnych kierowanych do budownictwa kształtował się przykładowo w latach osiemdziesiątych na poziomie około 2%. Wysoki udział nakładów inwestycyjnych kierowanych do budownictwa w latach dziewięćdziesiątych (od 4,3% w roku 1990 do około 6% w 1999 r.)⁹ jest próbą nadgonienia powstałej przez dziesięciolecia luki.

3.3 Wielkość i struktura parku maszynowego

Załamanie eksportu wyrobów przemysłu maszyn budowlanych do b. ZSRR na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych przyczyniło się do upadku krajowego przemysłu maszyn budowlanych.¹⁰ Dysponując do końca lat osiemdziesiątych potężnym potencjałem produkcyjnym, przemysł ten w latach dziewięćdziesiątych nie sprostał wyzwaniom konkurencji i nie był w stanie dopasować swej produkcji do potrzeb odbiorców (w zakresie typoszeregów maszyn, uniwersalizacji osprzętowania, ekonomiki użytkowania itp.).

Krótkowzroczna polityka B+R nastawiona na realizację bieżących zadań eksportu do b. ZSRR (narzucał on specjalne warunki techniczne i normatywne dla eksportowanych maszyn) spowodowała, że przemysł ten nie nadążał za światowym postępem technicznym. W efekcie tego krajowy przemysł maszyn budowlanych był za słaby, aby wpłynąć na kształt polskiego rynku maszyn budowlanych w latach dziewięćdziesiątych. Skorzystały z tego zachodnie firmy produkujące maszyny budowlane i przejęły kontrolę nad tym rynkiem.

Od 1989 r. GUS nie publikuje danych o stanie, wyposażeniu i wykorzystaniu maszyn budowlanych. Informacje z tego zakresu uzyskiwane są na podstawie badań ankietowych oraz szacunków. Z danych szacunkowych z tego zakresu wynika, że na koniec 1996 r. było w Polsce 64.287 sztuk maszyn budowlanych, z czego¹¹:

- koparek jednonaczyniowych było 11.060 szt.;
- spycharek było 4.950 szt.;
- ładowarek jednonaczyniowych było 1.740 szt.;
- żurawi wieżowych było 2.080 szt.;
- żurawi jezdniowych było 7.640 sztuk.

Wskaźnik technicznego wyposażenia w maszyny (liczba maszyn przypadająca na 1000 robotników na rok) wyniósł w 1966 r. - 110,0 maszyn/1000 robotników. Odpowiedni wskaźnik dla Niemiec wynosił - 140,0 maszyn/1000 robotników i był najwyższy w Europie Zachodniej. Oznacza to, że wyposażenie polskich robotników w maszyny budowlane jest o 21% gorsze niż robotników niemieckich.

⁹ L. Kałkowski: *Majątek trwały w zapleczu budownictwa*, PRB nr 2-3 z 1999 r.

¹⁰ L. Rowiński: *Pesymistycznie o roli polskiego budownictwa w związku z integracją Polski z krajami Unii Europejskiej*, PRB, nr 2-3 z 1999 r.

¹¹ W. Miklewski: *Ile maszyn w budownictwie?*, PRB, nr 4 z 1998 r.

Tablica 3. Struktura parku maszyn podstawowych w budownictwie niektórych krajów UE i CEFTA (w %)

Lp	Nazwa maszyny	Polska	Czechy	Słowacja	Niemcy	Austria	Francja
1	Koparki jednonaczyniowe	40,2	31,5	27,7	34,7	31,8	30,2
2	Spycharki	18,0	18,1	27,2	4,6	8,2	8,7
3	Zgarniarki	0,2	0,3	7,3	-	0,3	3,1
4	Ładowarki	6,3	11,2	2,4	32,2	26,6	30,2
5	Żurawie wieżowe	7,5	7,4	8,3	25,4	31,5	16,2
6	Żurawie jezdniowe	27,8	31,5	27,1	3,1	1,6	11,6
	Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Na podstawie roczników statystycznych poszczególnych krajów

Z analizy struktury parku maszynowego w budownictwie krajów Unii Europejskiej oraz krajów CEFTA wynika, iż struktura ta w obu regionach jest zróżnicowana. W krajach unijnych (głównie Niemcy i Austria) przeważa udział ładowarek i żurawi wieżowych (około 30%), natomiast w krajach CEFTA wiodące są spycharki i żurawie jezdniowe (od 20% do 30% - tablica 3).

Oceniając poziom i strukturę podstawowego sprzętu maszyn budowlanych w Polsce na tle Europy należy pamiętać i o tym, że jest on na dodatek wysoko zużyty. Wskaźniki zużycia krajowego sprzętu (określa go stosunek procentowy wartości zużycia do wartości brutto) w wielu ankietowanych przedsiębiorstwach dochodzą do 90%. Z badań wynika, że najlepsze wskaźniki mają żurawie wieżowe (około 20%), najgorsze zaś spycharki (około 90%). W stosunkowo dobrym stanie technicznym są ładowarki (około 40%). Pozostałe maszyny mieszczą się w przedziale 60-70%.

3.4 Innowacyjność w budownictwie

Innowacje technologiczne w budownictwie (oceniane poprzez wprowadzanie nowych technologii, czy nowych wyrobów na rynek) mogą być spowodowane naśladownictwem i rywalizacją, przekazaniem i przyjęciem technik stosowanych gdzie indziej lub być wynikiem samodzielnego rozwiązywania różnych technicznych problemów. Mogą być także wynikiem radykalnych przedsięwzięć opracowania nowych produktów i procesów.

W przypadku polskiego budownictwa oraz budownictwa krajów Europy Środkowej innowacyjność polega głównie na przejmowaniu zachodnich technik budowlanych, i ich przekazywaniu przez duże zachodnie firmy budowlane w ramach inwestycji zagranicznych realizowanych w tych krajach przy udziale krajowych firm budowlanych w charakterze podwykonawców.

Innowacyjność w firmach budowlanych, po przejęciu zachodnich technik budowy, polega na małych doraźnych zmianach techniczno-organizacyjnych procesów budowlanych o charakterze adaptacyjnym oraz na przystosowaniu materiałów i ich komponentów. Wynika to bardziej z samej natury procesów budowlanych niż z celowej działalności B+R. Często prowadzi to do innowacji bezładnych, których celem niekoniecznie jest poprawa jakości i szybkości budowy oraz obniżka kosztów.

Powstaje pytanie o przyczyny tego stanu rzeczy. Jedną z nich jest malejący poziom zatrudnienia w działalności B+R budownictwa w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Poziom zatrudnienia ogółem w działalności B+R budownictwa w Polsce według stanu na 31 XII przedstawiał się następująco:

1985 - 3.484 osoby,

1990 - 2.481 osób,

1994 - 1.148 osób,
1995 - 928 osób,
1996 - 772 osoby,
1997 - 691 osób,
1998 - 610 osób.

Z zaprezentowanych tu danych wynika, że w latach 1985-1998 poziom zatrudnienia w działalności B+R budownictwa spadł prawie sześciokrotnie. Spadkowym tendencjom zatrudnienia w zapleczu budownictwa towarzyszyła niska dynamika nakładów ogółem na działalność B+R budownictwa, w szczególności w latach 1994-1997 (w cenach bieżących):

1994 - 30.003,6 tys. zł,
1995 - 24.732,0 tys. zł,
1996 - 25.497,9 tys. zł,
1997 - 29.403,7 tys. zł,
1998 - 43.288,9 tys. zł.

W efekcie tych niekorzystnych tendencji malała liczba wdrażanych patentów do produkcji. W 1990 r. zgłoszono w budownictwie 4,7 tys. projektów wynalazczych i zastosowano 3,8 tys. projektów. Z kolei w 1998 r. zgłoszono w budownictwie 282 wynalazki, zaś uzyskano patenty w przypadku 114 wynalazków. Zakładając optymistycznie, że wszystkie uzyskane patenty zostaną zastosowane oznacza to, że ilość wdrożonych projektów w budownictwie wyniosła w 1998 r. w porównaniu z 1990 r. - 3%.

W badaniach nad poziomem innowacyjności przyjmuje się¹², że przedsiębiorstwo jest: - silnie innowacyjne, gdy wprowadziło 4 innowacyjne przedsięwzięcia w ciągu roku, - średnio innowacyjne, gdy wprowadziło 3 innowacyjne przedsięwzięcia w ciągu roku, - słabo innowacyjne, gdy wprowadziło 1 lub 2 innowacyjne przedsięwzięcia w roku.

W świetle powyższych kryteriów wynika, że polskie przedsiębiorstwa budowlane są znacznie poniżej słabej innowacyjności.

W przeciwieństwie do tego innowacyjność w budownictwie wysoko rozwiniętych państw zachodnich oparta jest na planowych działaniach B+R i prowadzi do istotnych zmian w materiałach, komponentach i urządzeniach. Działania te powodują na ogół odchodzenie od tradycyjnych praktyk rzemieślniczych w stronę ulepszonych metod techniki i montażu.

Główne innowacje w produktach sektora budowlanego w krajach Unii Europejskiej polegają na:¹³

- **zmianach w urządzeniach i wyposażeniu na placu budowy.** Opracowano systemy automatyzacji i maszyny programowane (robotyka) dla prac powtarzających się na budowach. Szeroko dostępne stały się mniejsze narzędzia ręczne o większej mocy, co zwiększyło szybkość i dokładność prac konstrukcyjnych i zmniejszyło zapotrzebowanie na zdolności manualne i ręczne podnoszenie przedmiotów;

- **wprowadzaniu nowych materiałów,** obejmujących tworzywa sztuczne i żywice, złożone wyroby płytowe, stopy, materiały ceramiczne, środki chemiczne, środki czyszczące, farby i substancje ochronne. Opracowuje się również materiały biochemiczne do wykorzystania w procesach odnowy biologicznej i czyszczenia. Nowe

¹² M. Korona: *Innowacje produktowe i technologiczne w polskich przedsiębiorstwach*, „Gospodarka Planowa” nr 1 z 1995 r.

¹³ D. Gann: *Technology and Industrial Performance in Construction*, University of Sussex, 1997.

materiały są na ogół lżejsze i łatwiejsze w użytkowaniu na placu budowy, często zwiększają estetykę i odporność fizyczną gotowego produktu;

- **stosowaniu nowych technologii mocowania.** Istnieje tendencja do standaryzacji i unifikacji zamocowań, umożliwiających szybkie dopasowanie i łączenie montowanych części, zamiast szlifowania, wypełniania i kształtowania połączeń na placu budowy. Dąży się do szybkiego łączenia, większej dokładności i tolerancji ze względu na części wymienne. Kolejnym ważnym obszarem innowacji jest opracowanie i wykorzystywanie mocnych, szybko utwardzających spoiw.

Nowe technologie dla poszczególnych składników budowlanych są opracowywane zwykle przez producentów i testowane na budowach. Szczegółowe rozwiązania projektowe wdrażane są w firmach produkcyjnych, zdolnych do wykonania i zbadania standardowych części składowych, wstępnie montowanych w fabrykach w podzespoły. W ten sposób produkuje się coraz więcej elementów budowlanych i konstrukcyjnych, w celu minimalizacji prac na placu budowy. W efekcie prowadzi to do zwiększenia dokładności, szybkości oraz jakości konstrukcji.

3.5 Wpływ zmian technicznych na poziom międzynarodowej konkurencyjności budownictwa

Międzynarodowy rynek budowlany istnieje w dziedzinie dużych projektów inwestycyjnych i specjalistycznych programów rozwojowych. Ponadto istnieje dobrze rozwinięty międzynarodowy rynek materiałów i wyrobów budowlanych. Firmy produkujące w tym segmencie budownictwa są na ogół znacznie większe niż firmy budowlane czy projektowe. Rozwój dalszych możliwości technicznych w międzynarodowych firmach projektowych i wykonawczych w zakresie budowy i doradztwa może zwiększyć eksport na rynki poza obszarem Unii Europejskiej. Stopniowej integracji budowlanych rynków europejskich i harmonizacji norm technicznych, a także prywatyzacji towarzyszyła pewna liczba fuzji, nabywania i przejmowania firm. W krajach Europy Zachodniej tworzenie fuzji należy do powszechnych zjawisk. W Polsce proces ten rozpoczął się na początku lat dziewięćdziesiątych i trwa do chwili obecnej.

3.6 Sumaryczna ocena konkurencyjności polskiego budownictwa na podstawie analizy czynników produkcji budowlanej

Przy formułowaniu zbiorczych ocen poziomu konkurencyjności budownictwa można stosować kryteria opisowe lub punktowe. Kryteria punktowe mają przewagę nad kryteriami opisowymi, ponieważ są bardziej ostre. W badaniu poziomu konkurencyjności innych dziedzin gospodarki lub nawet całych gospodarek stosowane są następujące kryteria punktowe:¹⁴

- działalność najmniej konkurencyjna = 1,
- działalność średnio konkurencyjna = 3,
- działalność najbardziej konkurencyjna = 5.

Przy formułowaniu sumarycznej oceny poziomu konkurencyjności poszczególnych dziedzin polskiego budownictwa jak i globalnej działalności budowlanej na tle krajów UE oraz krajów CEFTA wykorzystane zostaną obok analizy opisowej także powyższe kryteria punktowe.

Najbardziej syntetyczną miarą przebadanych dotychczas czynników produkcji budowlanej wpływających na konkurencyjność budownictwa jest wydajność pracy. Można wyodrębnić sześć podstawowych elementów ją kształtujących tj.:

¹⁴ Zob. D. Walewska: *Jaka konkurencyjność Polski*, "Rzeczpospolita" z 7 kwietnia 1998 r. nr 82(4942).

- przeciętny poziom umiejętności pracownika,
- stopień rozwoju wiedzy budowlanej i jej technicznego zastosowania,
- organizacja procesu produkcji budowlanej,
- rozmiary i efektywność środków produkcji budowlanej,
- strukturę produkcji budowlanej,
- warunki naturalne z uwagi na sezonowość produkcji budowlanej.

Działanie wymienionych wyżej czynników wzrostu wydajności pracy w budownictwie wiąże się ze sobą, a działanie każdego z nich ma tylko charakter względny. Wydajność pracy w budownictwie jest określona przede wszystkim przez siłę produkcyjną środków produkcji budowlanej. Z kolei siła produkcyjna środków produkcji budowlanej (niezależnych od poszczególnych pracowników budowlanych) zależy od wyposażenia pracowników w maszyny i urządzenia (narzędzia) budowlane i od stanu organizacji pracy na budowie.

Wydajność pracy w budownictwie zależy nie tylko od jego siły produkcyjnej, a więc od czynników obiektywnych, ale i od tego, jak są faktycznie użytkowane oraz od czynników subiektywnych, tj. zależnych od samego pracownika. Do czynników subiektywnych wpływających na wydajność pracy w budownictwie, należą: kwalifikacje pracownika, intensywność pracy oraz naturalne uzdolnienia pracownika (jego ogólny rozwój, energia fizyczna i umysłowa).

Mając na uwadze wszystkie te czynniki oraz przyjmowane kryteria punktowe w pomiarze konkurencyjności wynika z nich, że z punktu widzenia wydajności pracy w budownictwie Polska jest przeciętnie dwukrotnie mniej konkurencyjna niż kraje Unii Europejskiej.

Do głównych czynników różnicujących, na naszą niekorzyść, należy zaliczyć: umiejętności pracownika, poziom wiedzy budowlanej i jej zastosowanie w praktyce oraz poziom organizacji pracy na budowie. Do czynników podobnych zalicza się warunki naturalne prowadzenia działalności budowlanej, natomiast do czynników zbliżonych, rozmiary i strukturę środków trwałych w budownictwie oraz strukturę produkcji budowlanej. Polska posiada zbliżoną konkurencyjność czynników produkcji budowlanej w stosunku do krajów CFFTA. Czynnikiem wyróżniającymi polskie budownictwo jest skala działalności (wyższa wartość produkcji, zatrudnienia), natomiast do czynników negatywnych należy zaliczyć czynniki efektywnościowe: wiedzę i jej zastosowanie w budownictwie.

4. Konkurencyjność firm krajowych i zagranicznych na krajowym rynku budowlanym

4.1 Poziom koncentracji krajowych firm budowlanych i ich wpływ na poziom konkurencyjności

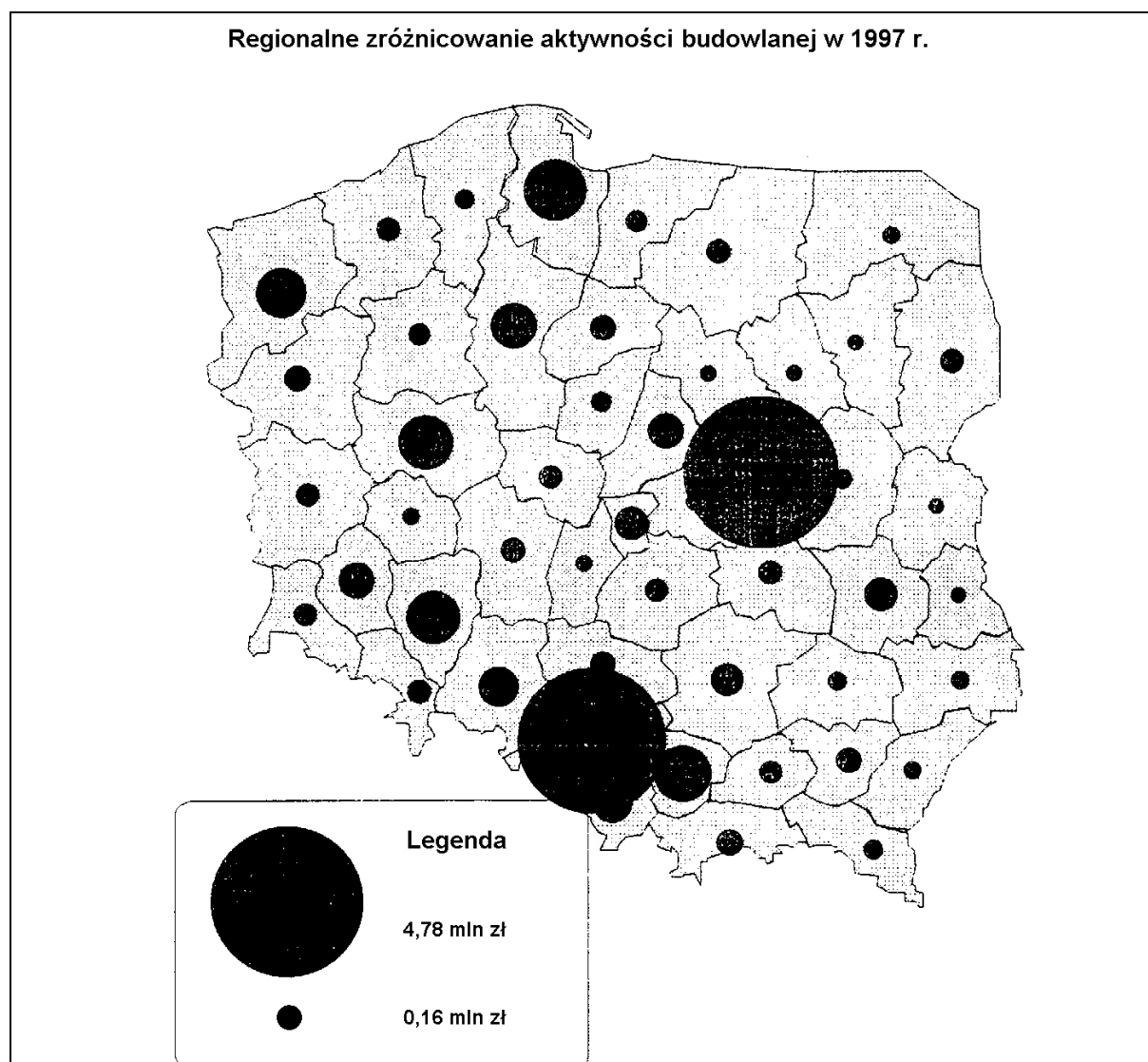
Znajomość przestrzennych układów organizacji produkcji budowlanej ułatwia zrozumienie obecnego poziomu konkurencyjności budownictwa oraz zasad jego kształtowania w przyszłości. Przyjmując za kryterium koncentrację (złożoność i konfigurację) zasobów budowlanych w regionach dla oceny poziomu konkurencyjności produkcji budowlanej można wyróżnić dwa podstawowe typy regionów (patrz mapa):

a) regiony, w których przewaga konkurencyjna budownictwa bazuje na pojedynczych zasobach budowlanych lub prostej ich konfiguracji (niska koncentracja zasobów);

b) regiony, w których przewaga konkurencyjna budownictwa bazuje na złożonej konfiguracji zasobów budowlanych, synergii regionalnej ich wykorzystania i rosnącej roli czynników intelektualnych (wysoka koncentracja zasobów). Pomiedzy tymi regionami istnieje spora liczba układow pośrednich.

Pierwszy typ może być utożsamiany z niektórymi regionami (obszarami) peryferyjnymi, natomiast drugi typ może odpowiadać regionom węzłowym. Regiony grupy „a” nie są miejscem generowania innowacji w budownictwie (dotyczą one głównie obszarów Polski Wschodniej). Ich rozwój warunkuje przede wszystkim zdolność do absorpcji innowacji budowlanych.

Tak więc prokonkurencyjna polityka budowlana na tych terenach powinna sprzyjać tworzeniu zachowań umożliwiających wprowadzanie innowacji budowlanych oraz organizować systemy transmisji dla jak najsprawniejszej dyfuzji innowacji z obszarów centralnych. Obszary centralne grupy „b” charakteryzuje zarówno zdolność do generacji jak i absorpcji (region warszawski oraz region katowicki). Wartości te należy wzmacniać, jeśli chcemy realnie myśleć o podniesieniu międzynarodowej konkurencyjności budownictwa w Polsce.



Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

Czynnikiem sprzyjającym wzrostowi konkurencyjności firm budowlanych grupy „b” jest ich koncentracja poprzez konsolidację majątku innych firm budowlanych. Największe z nich, m.in. Exbud, Budimex, Mostostal Export, czy Mostostal Warszawa, mają 2-3% udziału w rynku. Aby z powodzeniem uczestniczyć w krajowych przetargach budowlanych ich wielkość jest optymalna. Brak jest jednak szans, aby firmy te mogły konkurować z powodzeniem na europejskim rynku budowlanym. Do tego potrzebny jest udział w rynku na poziomie 5-10%. Oznacza to, że potencjał budowlany tych firm winien wzrosnąć od 2-5 krotnie.

Dla przykładu Exbud jest obecnie największą grupą budowlanej w Polsce i w krajach CEFTA. W ciągu ostatnich kilku lat zbudowano silną grupę kapitałową, którą tworzy 30 przedsiębiorstw. W Europie Exbud znajduje się w czwartej dziesiątce największych firm budowlanych.

Potrzebny jest jednak nadal dopływ zachodniego kapitału i technologii, aby ta grupa kapitałowa znalazła się w gronie dziesięciu największych firm budowlanych w Europie, co jest możliwe w ciągu 5-7 lat.

4.2 Względny poziom konkurencyjności wyrobów zaopatrzeniowych dla budownictwa

Dla potrzeb niniejszej analizy posłużono się następującą klasyfikacją wyrobów zaopatrzeniowych dla budownictwa (branż pracujących na potrzeby budownictwa) w zależności od współczynnika DRC¹⁵:

- konkurencyjne ($DRC \leq 0,9$);
- o neutralnej konkurencyjności ($0,9 < DRC \leq 1,1$);
- o potencjalnej konkurencyjności ($1,1 < DRC \leq 1,5$);
- niekonkurencyjne ($DRC > 1,5$ i $DRC \leq 0$).

Analizę poziomu konkurencyjności wybranych branż zaopatrzeniowych budownictwa w latach 1993-1995 przedstawiono w tablicach 4 i 5.

Z informacji zawartych w tablicach 4 i 5 wynikają następujące wnioski:

- w badanym okresie czasu (lata 1993 oraz 1995) nastąpił ogólny wzrost konkurencyjności wyrobów zaopatrzeniowych dla potrzeb budownictwa;
- wzrost konkurencyjności wyrobów zaopatrzeniowych budownictwa przejawia się we wzroście zarówno liczby wyrobów zaopatrzeniowych w poszczególnych grupach klasyfikacyjnych jak i w zmianach poziomu współczynnika DRC;
- pomiędzy rokiem 1993 i 1995 nastąpił wzrost liczby branż konkurencyjnych odpowiednio z pięciu do dziesięciu, branż o neutralnej konkurencyjności z siedmiu do dziesięciu. W tym samym okresie czasu zmalała liczba branż o potencjalnej konkurencyjności z jedenastu do czterech oraz wzrosła liczba branż niekonkurencyjnych z dwu do pięciu;
- bardziej skomplikowana sytuacja była w zmianach współczynnika DRC. W analizowanym okresie czasu nastąpił spadek współczynnika DRC przykładowo w takich branżach jak: produkcja cementu (z 0,984 do 0,690), produkcja wyrobów z betonu (z 1,071 do 0,975) oraz produkcja szkła (z 1,075 do 0,790). Wzrosła natomiast wartość współczynnika DRC w produkcji śrub (z 1,171 do 1,629) czy produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych dla potrzeb budownictwa (z 1,341 do 1,615).

¹⁵ Mapa ryzyka inwestycyjnego, PBR, Warszawa –Gdańsk, 1995 r.

Tablica 4. Poziom konkurencyjności wybranych branż pracujących na potrzeby budownictwa w 1995 r.

EKD	Nazwa branży	DRC	Dominacja
BRANŻE KONKURENCYJNE			
2430	Produkcja farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych	0,608	DP
2626	Produkcja ogniotrwałych wyrobów ceramicznych	0,654	DP
2811	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	0,678	MŚP
2651	Produkcja cementu	0,690	DP
2740	Produkcja metali szlachetnych i nieżelaznych	0,695	DP
2611	Produkcja szkła	0,790	DP
2630	Produkcja płytek ceramicznych	0,883	DP
2652	Produkcja wapna	0,886	DP
2822	Produkcja grzejników i bojlerów c.o.	0,894	MŚP
BRANŻE O NEUTRALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
2622	Produkcja ceramicznych wyrobów sanitarnych	0,912	DP
1421	Wydobycie żwiru i piasku	0,928	DP
2640	Produkcja cegły, dachówki i pozostała ceramika mat. budowlana.	0,934	MŚP
2680	Produkcja wyrobów z kamienia	0,950	DP
2862	Produkcja narzędzi ręcznych	0,953	MŚP
2661	Produkcja wyrobów z betonu dla budownictwa	0,975	MŚP
3130	Produkcja izolowanych drutów i przewodów	0,977	DP
2666	Produkcja pozostałych wyrobów z betonu i gipsu	1,003	MŚP
1412	Wydobywanie skał wapiennych, gipsu i kredy	1,021	MŚP
2863	Produkcja zamków i zawiasów	1,078	MŚP
BRANŻE O POTENCJALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
2030	Produkcja drewnianych elementów konstrukcyjnych	1,212	MP
2812	Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej	1,367	MŚP
2721	Produkcja rur żeliwnych	1,384	DP
2010	Cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna	1,471	MŚP
BRANŻE NIEKONKURENCYJNE			
3613	Produkcja mebli kuchennych	1,556	DP
2710	Produkcja stali oraz stopów żelaza	1,587	DP
2523	Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa	1,615	MŚP
2874	Produkcja złączy, śrub, łańcuchów i sprężyn	1,629	MŚP
2722	Produkcja rur stalowych	1,734	DP

Źródło: *Mapa ryzyka inwestycyjnego*, PBR, Warszawa-Gdańsk, 1995 r.

Uwaga: Branża jest zdominowana przez MŚP, DP lub MP, jeśli udział zatrudnienia przekracza 50% odpowiednio w następujących grupach przedsiębiorstw: MŚP - zatrudnienie do 250 osób, DP - powyżej 250 osób, MP - do 50 osób.

4.3 Ocena konkurencyjności firm zagranicznych na polskim rynku budowlanym

Lata dziewięćdziesiąte związane są z ekspansją kapitałową i budowlaną firm zagranicznych na rynki krajów CEFTA w tym i rynek polski. Z analiz przeprowadzonych dla lat 1995-1997 w Polsce wynika¹⁶, że:

- w okresie tym spadał poziom eksportu usług budowlanych (z 2.939 mln zł w 1995 r. do 2.674 mln zł w 1997 r.) oraz jednocześnie rósł poziom importu usług budowlanych do Polski (z 1.159 mln zł w 1995 r. do 3.106 mln zł w 1997 r.);

¹⁶ *Mapa ryzyka inwestycyjnego*, PBR, Warszawa –Gdańsk, 1995 r.

- spadek eksportu był spowodowany dekoniunkturą na światowych rynkach budowlanych w tym także na rynku unijnym, który jest głównym obszarem naszej ekspansji eksportowej (około 70% eksportu) w zakresie usług budowlanych;

Tablica 5. Poziom konkurencyjności wybranych branż pracujących na potrzeby budownictwa w 1993 r.

EKD	Nazwa branży	DRC	Dominacja
BRANŻE KONKURENCYJNE			
2811	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	0,627	MŚP
2626	Produkcja ogniotrwałych wyrobów ceramicznych	0,814	DP
2862	Produkcja narzędzi ręcznych	0,851	MŚP
3130	Produkcja izolowanych drutów i przewodów	0,860	DP
BRANŻE O NEUTRALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
1411	Wydobywanie kamienia dla potrzeb budownictwa	0,965	MŚP
2822	Produkcja grzejników i bojlerów c.o.	0,981	MŚP
2651	Produkcja cementu	0,984	DP
2680	Produkcja wyrobów z kamienia	1,010	DP
1421	Wydobycie żwiru i piasku	1,014	DP
2661	Produkcja wyrobów z betonu dla budownictwa	1,071	MŚP
2611	Produkcja szkła	1,075	DP
BRANŻE O POTENCJALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
2630	Produkcja płytek ceramicznych	1,129	DP
2874	Produkcja złączy, śrub, łańcuchów i sprężyn	1,171	DP
2812	Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej	1,178	MŚP
2863	Produkcja zamków i zawiasów	1,196	MŚP
2030	Produkcja drewnianych elementów konstrukcyjnych	1,206	MP
2640	Produkcja cegły, dachówki i pozost. ceram. mat. budowlanych	1,209	MŚP
2666	Produkcja poz. wyrobów z betonu i gipsu	1,244	MŚP
2622	Produkcja ceramicznych wyrobów sanitarnych	1,248	DP
2523	Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa	1,341	MŚP
2652	Produkcja wapna	1,449	DP
2430	Produkcja farb i lakierów	1,471	DP
BRANŻE NIEKONKURENCYJNE			
2722	Produkcja rur stalowych	1,639	DP
1412	Wydobywanie skał wapiennych, gipsu i kredy	2,494	MŚP

Źródło: jak w tablicy 1.

- wzrost importu usług budowlanych do Polski związany jest z napływem inwestycji bezpośrednich do Polski, których efektem jest import usług budowlanych;

- nowe tendencje w obrocie usługami budowlanymi spowodowały, że po raz pierwszy w okresie powojennym Polska z eksportera netto usług budowlanych stała się w 1997 r. netto importerem usług budowlanych.

Świadczy to o malejącej konkurencyjności polskich firm budowlanych na rynkach zagranicznych. Jednocześnie na krajowym rynku budowlanym większość firm polskich zetknęła się w różnym stopniu z koniecznością konkurowania z firmami budowlanymi z krajów Unii Europejskiej (tablica 6).

Z danych zaprezentowanych w tablicy 6 wynika, że na poziom konkurencyjności zagranicznych firm na krajowym rynku budowlanym największe znaczenie (dla firm krajowych) posiada przewaga kapitałowa firmy, dostęp do nisko oprocentowanych

kredytów oraz dostęp do zleceniodawcy. Względnie najmniejsze znaczenie posiada niska oferta cenowa oraz warunki ubezpieczenia i gwarancji. Takie czynniki jak płynność finansowa, reputacja firmy czy jakość robót zakwalifikowane zostały w środkowej grupie kryteriów konkurencyjności firm zagranicznych.

Tablica 6. Ranking czynników wpływających na konkurencyjność firm zagranicznych w ocenie polskich firm budowlanych w zależności od wielkości firm

Lp.	Cechy konkurencyjności firm zagranicznych	Wszyscy respondenci	Respondenci firm dużych	Respondenci firm średnich	Respondenci firm małych
1.	Przewaga kapitałowa	7,44	6,30	7,67	8,25
2.	Dostęp do tanich kredytów	6,95	7,05	6,52	7,37
3.	Dostęp do zleceniodawcy	6,36	5,60	6,57	6,75
4.	Płynność finansowa	6,18	4,80	6,57	6,87
5.	Reputacja firmy	4,79	3,10	5,43	5,25
6.	Wysoka jakość robót	4,28	2,40	4,81	5,25
7.	Warunki ubezpieczenia i gwarancji	3,36	2,40	3,76	3,50
8.	Niska cena ofertowa	3,00	3,70	2,71	2,87

Źródło: W. Werner, T. Jaworski, E. Wężyk, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw budowlanych w warunkach pogłębiającej się integracji z Unią Europejską*, IGM, Warszawa 1999 r.

5. Konkurencyjność firm krajowych na rynku międzynarodowym

5.1 Notowania polskich firm budowlanych na rynku międzynarodowym

Wartość eksportu usług budowlanych realizowanego przez największe firmy budowlane na świecie, w ciągu ostatnich dwunastu lat, została prawie podwojona z 74 mld USD w 1986 r. do 144 mld USD w 1998 r. (tablica 7). Zaszły także istotne zmiany w udziale poszczególnych regionów świata w wartości realizowanych usług budowlanych. Na niezmienionej pozycji znajduje się jedynie udział Ameryki Północnej w wartości realizowanych kontraktów budowlanych (około 14%). W Afryce realizowana jest wartość produkcji budowlanej wynosząca zarówno przed dwunastu laty jak i obecnie około 13 mld USD.

Wartość nowych kontraktów na roboty budowlano-montażowe w 1998 r., zawartych przez 225 czołowych firm budowlanych na rynkach światowych, według McGraw Hill, szacuje się na 144 mld USD.¹⁷

Dla wielkich firm budowlano-montażowych najważniejszym rynkiem działalności pozostawał w 1998 r. nadal azjatycki rejon Pacyfiku. Ich wartość wyniosła 43,2 mld USD w porównaniu do 49,9 mld USD w 1996 r. Kontrakty azjatyckiego rynku stanowiły w 1998 r. - 30% wszystkich międzynarodowych zleceń, gdy w 1996 r. - 33,5%.

Drugą co do wielkości, po Azji, pozycję na rynku usług budowlanych utrzymała Europa, z terenu której 225 czołowych firm budowlanych otrzymało zlecenia wartości 38,5 mld USD. Wartość kontraktów europejskich stanowiła w 1998 r. - 26,7% wszystkich międzynarodowych kontraktów.

¹⁷ *Światowe budowanie*, „Boss-Gospodarka”, nr 18 z 8.5.1999 r.

Tablica 7. Regionalne zróżnicowanie eksportu usług budowlanych największych firm budowlanych na świecie (mld USD)

Region	1986	1987	1988	1989	1990	1996	1998
Afryka	13,2	9,0	10,1	14,3	15,2	12,0	13,0
Azja	17,3	15,5	20,5	24,5	27,1	49,9	43,2
Am. Łacińska	5,2	7,4	7,5	7,6	5,8	6,0	11,9
Bliski Wschód	16,1	13,4	17,4	17,8	19,9	15,1	16,7
Europa	11,9	17,2	19,4	25,4	30,4	45,8	38,5
Am. Północ.	10,4	11,5	19,2	22,7	21,6	19,9	20,7
Ogółem	73,9	73,9	94,1	112,5	120,0	148,7	144,0

Źródło: *Information Technology and International Competitiveness: The Case of the Construction Services Industry*, UNCTAD, 1999 oraz *Engineering News Record*, McGraw-Hill, za odpowiednie lata.

W 1988 r. nastąpiła poprawa w wartości usług budowlanych świadczonych na terenie Stanów Zjednoczonych i Kanady, gdzie wiodący zagraniczni wykonawcy realizowali kontrakty o wartości 20,7 mld USD oraz Ameryki Łacińskiej, gdzie kontrakty opiewały na kwotę 11,9 mld USD. Łącznie na terenie obu Ameryk wartość kontraktów w 1998 r. wynosiła 32,6 mld USD, co stanowiło 22,6% wszystkich międzynarodowych zleceń.

Kryzysowym tendencjom oparł się też rynek Bliskiego Wschodu, gdzie zrealizowano w 1998 r. kontrakty o wartości 16,7 mld USD. Wreszcie w Afryce umowy na roboty budowlane opiewały na kwotę 13 mld USD. Tak więc łączna wartość kontraktów zawarta na terenie Bliskiego Wschodu oraz Afryki wynosiła w 1998 r. - 29,7 mld USD tj. 20,7% wszystkich międzynarodowych kontraktów.

Światowy rynek usług budowlanych zdominowany jest przez duże firmy amerykańskie i japońskie. Przedsiębiorstwa tych krajów należą, pod względem obrotów, do największych firm budowlanych na świecie. W 1998 r. na firmy amerykańskie przypadały kontrakty o wartości 38,3 mld USD. O połowę mniej pieniędzy (19 mld USD) zdobyli zajmujący drugie miejsce na tej liście Japończycy. Na kolejnych lokatach uplasowali się Francuzi (15,3 mld USD), Brytyjczycy (13,8 mld USD), Niemcy (12,5 mld USD) i Włosi (10,5 mld USD).

Wartość eksportu usług budowlanych w Polsce w 1998 r. wyniosła około 760 mln USD, co stanowi 0,5% światowego eksportu usług budowlanych (w 1986 r. udział ten był ponad czterokrotnie większy). W rankingu przedsiębiorstw budowlanych na świecie, z punktu widzenia ich konkurencyjności, firmy polskie plasują się dopiero w trzeciej setce. Przyczyną tego są relatywnie niewielkie rozmiary obrotów polskich firm, mała koncentracja kapitałowa, niski poziom techniczny oraz mała elastyczność działania.

Nawet największe firmy budowlane z regionu CEFTA w tym i polskie w porównaniu z konkurencją z Niemiec czy Skandynawii traktowane są co najwyżej jak spółki średniej wielkości. Największe niemieckie koncerny budowlane osiągają roczne obroty rzędu 7-9 mld USD. Europejskie holdingi średniej wielkości mają obroty na poziomie 3-4 mld USD. Największe firmy budowlane z krajów CEFTA mają roczne obroty rzędu 1,2-2,0 mld USD. W stosunku do holdingów europejskich obroty największych polskich firm budowlanych są dwu-trzy krotnie mniejsze, zaś w stosunku firm budowlanych o renomie światowej nawet ośmiokrotnie mniejsze. Poprawa poziomu konkurencyjności polskich firm budowlanych związana jest z fuzją najbardziej konkurencyjnych firm. Proces ten może pomóc ujednoczyć oferty poszczególnych holdingów, ograniczyć ponoszone wydatki oraz pozwolić na zdobycie większego udziału w rynku.

Najlepsze firmy budowlane w Polsce uzyskują na intratnych kontraktach stopę zysku wynoszącą 6-7%. Zachodnie giganty budowlane zadowolają się 3% i mniejszą stopą zysku, rekompensując niski zysk wielkością obrotów.

Aby sprostać konkurencji zachodniej firmy budowlane z Polski będą również musiały pracować na podobnej granicy opłacalności. Wiele z nich już teraz jest w stanie osiągnąć stopę zysku w wysokości 3,5-4%, co nie wystarcza na wymianę przestarzałych, zdezelowanych maszyn. Liczne mniejsze firmy w celu zdobycia zamówień stosują wręcz dumpingowe praktyki i pracują poniżej granicy opłacalności. Nie ma więc mowy nie tylko o rozwoju, ale nawet o utrzymaniu dotychczasowego potencjału.

Zarysowuje się także proces nawiązywania współpracy pomiędzy firmami budowlanymi w grupie krajów CEFTA w celu przeciwdziałania konkurencji ze strony firm budowlanych krajów Unii Europejskiej. Na węgierskim rynku budowlanym liderem jest firma Magyar Epito. Jego odpowiednikiem na polskim rynku budowlanym jest Exbud SA. Zarządy tych firm zrozumiały, że w krajach Unii Europejskiej firmy środkowoeuropejskie nie są oczekiwane z „otwartymi rękami”. Umowa, którą podpisały ze sobą obie firmy w październiku 1998 r. przewiduje, że firmy będą się informować o możliwościach współpracy przy realizacji kontraktów na rynkach europejskich.

5.2 Konkurencyjność obrotów usługami budowlanymi z Polski i innych krajów CEFTA na rynku budowlanym krajów Unii Europejskiej

Obroty na rynku budowlanym krajów Unii Europejskiej oceniane są w 1998 r. na 87 mld USD.¹⁸ Największy udział w rynku budowlanym krajów UE mają Niemcy (26 mld USD - 29,9%). W dalszej kolejności znajdują się: Francja (14,5 mld USD - 16,6%), Wielka Brytania (10,3 mld USD - 11,8%), Włochy (9,1 mld USD - 10,5%), Hiszpania (7,9 mld USD - 9,1%). Udział pozostałych krajów kształtuje się w wysokości 19,2 mld USD, co stanowi 22,1% wartości obrotów usługami budowlanymi w 1998 r.

Globalna wartość eksportu usług budowlanych krajów CEFTA na rynek budowlany krajów Unii Europejskiej w 1998 r. szacowana jest na poziomie 1,3 mld USD. W strukturze eksportu usług budowlanych na rynek budowlany UE na pierwszym miejscu znajduje się Polska z wartością eksportu wynoszącą 760 mln USD (58,5% ogólnej wartości eksportu usług budowlanych).

Na drugim zaś miejscu uplasowały się Węgry, które wyeksportowały usługi budowlane o wartości 230 mln USD (17,8%). Eksport usług budowlanych z pozostałych krajów CEFTA do UE ukształtował się następująco: z Rumunii wyniósł 144 mln USD (10,8%), z Czech 60 mln USD (7,5%), ze Słowacji 38 mln USD (4,1%) oraz ze Słowenii 10 mln USD (1,3%).

Poziom importu usług budowlanych pochodzących z krajów Unii Europejskiej na rynku budowlanym krajów CEFTA w 1998 r. szacowany jest na poziomie około 1,1 mld USD. Oznacza to, że występowała nieznaczna nadwyżka importu usług budowlanych nad eksportem tych usług w wysokości 0,3 mld USD. Nadwyżka importu nad eksportem usług budowlanych w obrotach krajów CEFTA z krajami Unii Europejskiej wynika z wartości robót budowlano-montażowych realizowanych przez te kraje w ramach inwestycji bezpośrednich na terenie Europy Środkowej.

Udział krajów CEFTA na rynku budowlanym krajów Unii Europejskiej jest śladowy (w 1998 r. wynosił on 1,5%). Jeszcze mniejszy jest udział Polski na tym rynku. W

¹⁸ P. Stefaniak: *Trudny wielki rynek budowlany Niemiec*, „Boss-Gospodarka”, nr 41 z 16.10.1999 r.

1998 r. wynosił on 0,8%. Wpływają na to bariery ograniczające poziom konkurencyjności eksportu usług budowlanych z Polski i innych krajów CEFTA.

5.3 Bariery ograniczające poziom konkurencyjności firm krajowych na rynku budowlanym krajów UE

Od 1 stycznia 1993 r., gdy weszły w życie przepisy o jednolitym rynku europejskim (układ z Maastricht), każdy obywatel Unii Europejskiej uzyskał prawo do swobodnego podróżowania, osiedlania się i podejmowania pracy w innym kraju członkowskim. Niestety praw tych nie zagwarantowano krajom CEFTA w umowach stowarzyszeniowych. Postulat zmniejszenia bezrobocia jest priorytetem polityki Unii Europejskiej, stąd uzyskanie wolności przepływu pracowników między krajami CEFTA a gospodarką Unii może napotkać szczególne trudności w trakcie rokowań o pełne członkostwo.

Eksport usług budowlanych z krajów CEFTA do Niemiec odbywa się w ramach umów rządowych poszczególnych krajów z rządem niemieckim. Pogłębiająca się recesja w budownictwie powoduje stosowanie protekcjonizmu niemieckiego, dyktowanego wymogami ochrony własnego rynku pracy i przyjętego modelu państwa socjalnego. Te czynniki powodują, że umowy dotyczące eksportu usług budowlanych z krajów CEFTA są traktowana przez Niemców pomocowo, a nie gospodarczo. Oznacza to, że po stronie niemieckiej procedury dopuszczania kontraktów o dzieło budowlane podporządkowane są polityce ochrony rynku pracy, nie zaś zasadom kooperacji gospodarczej.

Podporządkowanie przez stronę niemiecką umów rządowych mechanizmom rynku pracy, pozwala na stosowanie blokad dla przyjmowania nowych kontraktów. Każda z trzech blokad (1992 r., 1997 r., 1998 r.) wprowadzana była z tego samego powodu tj. przekroczenia przyznanego poszczególnym krajom CEFTA kontyngentu osobowego. Kontyngenty te dla krajów CEFTA były w 1998 r. następujące:¹⁹

- Polska 22.900 pracowników,
- Węgry 6.990 pracowników,
- Rumunia 4.220 pracowników,
- Czechy 2.940 pracowników,
- Słowacja 1.600 pracowników,
- Słowenia 490 pracowników.

Zawieszanie kontraktów przez stronę niemiecką odbywa się w najlepszym okresie podpisywania nowych kontraktów (lipiec), co jest odbierane przez kraje CEFTA jako sygnał do zerwania wszelkich kontraktów. Największe problemy z przekraczaniem kontyngentu osobowego ma Polska oraz w dużo mniejszym stopniu - Węgry, co związane jest z poziomem bezrobocia w tych krajach oraz atrakcyjnością płac w Niemczech. Ponadto po stronie polskiej pokutuje mylny pogląd, że delegowanie pracowników do realizacji kontraktów budowlanych jest eksportem nadwyżek w zatrudnieniu, w związku z czym udział w wysyłaniu pracowników powinien być zagwarantowany każdemu podmiotowi gospodarczemu, nawet takiemu, który nie posiada na rynku niemieckim swego zakładu. W efekcie taka polityka prowadzi do łatwego przekraczania limitów zatrudnienia oraz do polsko-polskiej niezdrowej konkurencji o kontrakty.

Przy realizacji kontraktów budowlanych obowiązują płace ustalane przez stronę niemiecką w sposób administracyjny. W budownictwie minimalna stawka godzinowa

¹⁹ Na podstawie danych Stowarzyszenia Polskich Przedsiębiorców Usługowych w RFN.

netto wynosi obecnie 12,67 DM/h, co przy taryfowym czasie pracy w niemieckim budownictwie, wynoszącym 169 godzin, daje miesięczną płacę netto na poziomie wynoszącym około 2.150 DM. Z porównania płac netto w Polsce wynoszących w 1997 r. w budownictwie niecałe 700 DM dla pracowników wykwalifikowanych oraz niecałe 1.300 DM dla inżynierów, z płacami minimalnymi stosowanymi w budownictwie niemieckim wynika, że w przypadku inżynierów są one dla nich wyższe w Niemczech o 65%, zaś w przypadku wykwalifikowanych robotników, ponad 3-krotnie.

Innym ograniczeniem stosowanym do krajów CEFTA na niemieckim rynku budowlanym jest tzw. kwotowanie. Pracownicy cudzoziemscy są dopuszczani do wykonywania prac budowlanych tylko poprzez kontrakty zawierane z wyspecjalizowanymi niemieckimi firmami budowlanymi, a nie przez inwestorów i zleceniodawców. Stosowane tu kwotowanie polega na przyjęciu przez stronę niemiecką proporcji w zatrudnianiu cudzoziemców wynoszącej maksymalnie 30% w relacji do zatrudnienia Niemców w firmie partnera. W przeciwieństwie do tego firmy niemieckie mogą być na rynku budowlanym krajów CEFTA generalnymi wykonawcami i zawierać kontrakty bezpośrednio z inwestorami.

5.4 Konkurencyjność MŚP budowlanych w Polsce w porównaniu z rynkiem unijnym

Na początek konkurencyjność MŚP budowlanych w Polsce i krajach Unii Europejskiej porównana zostanie przy pomocy dwóch wskaźników: produktywności pracy i zyskowności. Produktywność pracy jest tu rozumiana jako wartość dodana w budownictwie przypadająca na jednego zatrudnionego. Zyskowność mierzona jest wartością dodaną pomniejszoną o koszty pracy w stosunku do wartości dodanej.²⁰ Z przeprowadzonych analiz dla 1995 r. wynika,²¹ że względna produktywność pracy MŚP budowlanych w Polsce wyniosła 113, zaś w krajach UE - 95. Oznacza to, że względna produktywność MŚP budowlanych w Polsce jest wyższa niż w krajach UE o 19%. Z kolei względna zyskowność MŚP budowlanych wyniosła w Polsce 9, zaś w krajach UE - 2. Oznacza to, że względna zyskowność MŚP budowlanych w Polsce była ponad czterokrotnie wyższa niż w krajach UE.

Względna produktywność pracy w zakresie obsługi nieruchomości wyniosła w Polsce w 1995 r. - 126, zaś w krajach UE - 105. Tak więc względna produktywność pracy MŚP w zakresie obsługi nieruchomości była w Polsce o 20% wyższa niż w krajach UE. Wreszcie względna zyskowność MŚP w zakresie obsługi nieruchomości wyniosła w Polsce 6, zaś w krajach UE - 1. Wynika stąd wniosek, że względna zyskowność MŚP dotycząca obsługi nieruchomości jest w Polsce 6-krotnie większa niż w krajach UE. Z powyższych analiz wynika także, że w badaniu konkurencyjności, przyjmując za punkt odniesienia produktywność oraz zyskowność, MŚP budowlane również w zakresie obsługi nieruchomości są w Polsce bardziej konkurencyjne niż odpowiednie przedsiębiorstwa w krajach UE.

W powyższej analizie pominięto jednak poziom innowacyjności MŚP w budownictwie. Ogólny poziom innowacyjności w budownictwie (mierzony liczbą zgłoszonych patentów oraz wydatkami na badania i rozwój) jest bardzo niski. Zarówno liczba zgłaszanych wynalazków, jak i wzorów użytkowych maleje od 1990 r. W przeliczeniu

²⁰ Względna zyskowność jest wyrażana wzorem: $WZ = (WD_{m\dot{s}p} - KP_{m\dot{s}p}/WD_{m\dot{s}p}) - (W_{dr} - KPr/W_{dr})$ gdzie symbole oznaczają: WZ - zyskowność, WD - wartość dodana, KP - koszty pracy. Człon pierwszy zawiera wyłącznie parametry sektora MŚP, a drugi parametry dla danego kraju (UE).

²¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995-1996*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, 1997 r.

na jednego mieszkańca wydatki na badania i rozwój wynoszą zaledwie około 10% przeciętnych wydatków w krajach UE. Jednocześnie udział sektora prywatnego nie przekracza 5% całości ponoszonych nakładów. Wszystko to wskazuje, że łączny poziom konkurencyjności MŚP budowlanych nie jest wyższy od konkurencyjności dużych przedsiębiorstw.

Pomimo tego, wzrasta zarówno eksport usług budowlanych z Polski na rynek krajów UE jak i eksport obsługi nieruchomości. W 1998 r. nadal utrzymywała się wysoka dynamika sprzedaży zagranicznej MŚP budowlanych oraz obsługi nieruchomości w porównaniu do 1997 r. W przypadku eksportu usług budowlanych dynamika sprzedaży wyniosła prawie 38% natomiast w przypadku obsługi nieruchomości wyniosła ona 27%. Warto podkreślić, że w eksporcie usług budowlanych największe sukcesy odniosły firmy zatrudniające od 51 do 250 osób, a więc firmy stosunkowo silne pod względem zasobów kapitałowych i ludzkich (ich eksport w 1998 r. zwiększył się prawie o 48%, podczas gdy firm zatrudniających od 6 do 50 osób tylko o niespełna 10%).

MŚP w budownictwie odgrywają znaczącą rolę pod względem liczby zakładów, poziomu zatrudnienia oraz wartości produkcji budowlano-montażowej. Z badań przeprowadzonych w 1995 r. wynika,²² że na ogólną liczbę 121.760 przedsiębiorstw budowlanych, 121.279 stanowią MŚP budowlane, co stanowi 99,6% ogółu firm. Zatrudnienie w budownictwie wynosi 857 tys. osób, zaś w MŚP wynosi 634 tys. osób, co stanowi 74% ogółu zatrudnionych. I wreszcie udział w wartości produkcji budowlano-montażowej MŚP w ogólnej wartości produkcji budowlanej wynosi około 75-80%.

6. Wnioski

Z przeprowadzonej analizy poziomu konkurencyjności polskiego budownictwa wynikają następujące konkluzje:

1. Przyjmując punktowe kryteria do oceny konkurencyjności budownictwa można stwierdzić, że budownictwo w Polsce jest dwukrotnie mniej konkurencyjne niż budownictwo w krajach Unii Europejskiej oraz ma zbliżony poziom konkurencyjności do budownictwa w krajach CEFTA. Na tle krajów CEFTA budownictwo polskie ma przewagę głównie w skali działania budownictwa (poziom zatrudnienia, wartość produkcji itp). Do podstawowych mankamentów należą czynniki efektywnościowe: niski poziom wydajności pracy oraz słaba organizacja pracy.

2. Analiza konkurencyjności podstawowych czynników produkcji budowlanej, ujawniła główne słabości polskiego budownictwa w stosunku do budownictwa unijnego, takie jak:

- brak dostosowania profilu kwalifikacyjnego kadry menedżerskiej do aktualnych potrzeb budownictwa,
- powstanie jednopokoleniowej luki w przygotowaniu dydaktycznych kadr dla budownictwa o nietechnicznych specjalnościach,
- śladowe efekty zaplecza B+R budownictwa liczone liczbą wdrożonych patentów (10-15-krotnie niższe niż w krajach UE),
- niską wydajność pracy (od trzech do pięciu razy niższą niż w innych krajach CEFTA) oraz dziesięciokrotnie niższą niż w krajach UE.

3. Do głównych czynników ograniczających poziom konkurencyjności polskiego budownictwa należy zaliczyć:

²² Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, op cit.

- rozproszenie kompetencyjne instytucji centralnych odpowiedzialnych za politykę budowlaną państwa,
- niedorozwój instytucji samorządu gospodarczego budownictwa (brak regulacji prawnych), który powoduje, że instytucje te nie pełnią funkcji ochrony uczciwej konkurencji na rynku budowlanym,
- monopolizowanie krajowego rynku budowlanego oraz rynku wyrobów budowlanych (np. cementowego w 70%) przez firmy unijne.

4. W ciągu ostatnich piętnastu lat Polska utraciła wysoki poziom konkurencyjności eksportu usług budowlanych na świecie, co związane było także i z ówczesnymi uwarunkowaniami politycznymi. W latach osiemdziesiątych Polska była poważnym eksporterem usług budowlanych. O rozmiarach tego eksportu świadczył udział w globalnym eksporcie usług budowlanych na świecie wynoszącym w 1986 r. około 2,5%. Uwarunkowania polityczne przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, a także zmiany związane z transformacją gospodarczą spowodowały, że rozmiary eksportu drastycznie się zmniejszyły (ponad 4,5-krotnie) do poziomu 0,5%. Przełamanie tej niekorzystnej tendencji związane jest z powrotem Polski na dawne rynki Bliskiego Wschodu (Iran, Algieria, Libia, Irak) oraz wybrane rynki azjatyckie (np. Chiny).

5. MŚP budowlane w Polsce relatywnie nie są na wyższym poziomie konkurencyjności niż duże przedsiębiorstwa budowlane. Cieszy jednak fakt, że mają one lepsze wskaźniki produktywności i zyskowności niż w krajach Unii Europejskiej. Związane jest to jednak z niskimi kosztami pracy w Polsce (dziesięciokrotnie niższe) niż w krajach UE. Biorąc pod uwagę dwa podstawowe czynniki oceny konkurencyjności: wykształcenie oraz innowacyjność należy stwierdzić, że są one znacznie gorsze (około 10-krotnie) w Polsce niż w krajach UE.

6. Polityka budowlana państwa winna odegrać ważną rolę w promowaniu i wspieraniu konkurencyjności budownictwa. Należy rozwinąć następujące działania:

- **Rozwój i promocja programów B+R.** Wspieranie bazy badawczej, (pozostawienie wolej ręki w sektorze prywatnym budownictwa), jest niewystarczające. Rząd musi wspierać badania podstawowe w budownictwie i materiałoznawstwie. Rząd musi też dążyć do promowania zrozumienia przyszłych rynków i technologii budowlanych, np. w drodze badań prognozujących. Kształtowanie otoczenia budownictwa (prawnego i finansowego), sprzyjającego badaniom interdyscyplinarnym w budownictwie, interdyscyplinarnym karierom naukowym oraz upowszechnianiu technologii, jest także obszarem, na którym polityka rządowa winna się przyczynić do poprawy konkurencyjności budownictwa.

- **Rozwój kwalifikacji.** Programy szkoleniowe na wszystkich szczeblach kształcenia muszą być zmodyfikowane i dostosowane do światowych trendów w tym zakresie, a praktyki stosowane na budowie zmienione tak, aby umożliwić wprowadzanie nowych technologii. Fragmentaryzacja szkolenia w budownictwie – ograniczająca wyłącznie kształcenie w naukach technicznych z pominięciem nauk o zarządzaniu i marketingu oznacza, że zmiany w modelu edukacyjnym są sprawą pilną mogącą mieć duże znaczenie w ułatwieniu podnoszenia kwalifikacji pracowników, innowacyjności i rozwoju budownictwa.

- **Wzmocnienie ram konkurencji i promowanie integracji rynku budowlanego.** Doświadczenia zdobyte w wielu sektorach budownictwa w związku z napływem zagranicznych inwestycji w latach dziewięćdziesiątych sugerują, że firmy budowlane

wprowadzają zaawansowane technologie w relacji do zwiększonej presji konkurencji, zwłaszcza zagranicznej, lecz są w tym działaniu osamotnione. Ponadto wielkie firmy budowlane pozostają głównymi podmiotami w promowaniu zmian technologicznych w budownictwie, lecz nie mają na ten cel odpowiednich warunków i środków. Rząd zatem winien tworzyć ramowe warunki tam, gdzie w grę wchodzi wyraźne niepowodzenia rynkowe lub systemowe.

• **Polityka przydziału środków.** W sektorze budownictwa rząd pozostaje ważnym klientem, nabywając projekty, towary i usługi budowlane. Obszary te mogą być wykorzystane do stymulowania osiągnięcia lepszych wyników w poziomie konkurencyjności budownictwa na drodze jego zmian technicznych i organizacyjnych. Taka polityka budowlana państwa winna być prowadzona właśnie w ramach rozwoju konkurencji budownictwa.

• **Polityka regulacyjna.** Odpowiednie regulacje prawne (ochrona uczciwej konkurencji, zamówienia publiczne, samorząd budowlany) winny pobudzać do osiągnięcia lepszych wyników w zakresie konkurencji i zachowaniom innowacyjnym w budownictwie. Wymaga to dalszych działań w dziedzinie harmonizacji przepisów między Polską i krajami Unii Europejskiej oraz zapewnienia, że przepisy te nie będą stanowić barier utrudniających międzynarodową konkurencję w budownictwie (zniesienie asymetrii w dostępie do rynków budowlanych krajów UE dla firm z krajów CE-FTA).

Literatura

1. W. S. Atkins, *Strategies for the European Construction Sector*, Office for Official Publication of the European Communities, Brussels.
2. J. Bossak, W. Bieńkowski: *International Competitiveness, Basic Concepts*. Referat na Międzynarodowe Seminarium Konkurencyjności, Warszawa 1990 r. (maszynopis powielony).
3. K. Cieszyński, *W poszukiwaniu rynkowego ustroju budownictwa*, „Przegląd Budowlany”, nr 10 z 1999 r.
4. K. Cieszyński, *Baza i instrumenty dostosowania systemu edukacji kadr dla budownictwa do warunków rynkowych z wykorzystaniem doświadczeń Wspólnot Europejskich*, Fundacja Edukacji Menedżerskiej Budownictwa, Warszawa 1996 r.
5. *Engineering News Records, various issues*, McGraw-Hill Inc.
6. D. Gann, *Technology and Industrial Performance in Construction*, University of Sussex, 1997.
7. *Information Technology and International Competitiveness: The Case of the Construction Services Industry*, UNCTAD, 1999.
8. W. D. Jorgenson, *Investing in Productivity Growth*, w: *Technology and Economics*, National Academy Press, Washington 1991.
9. L. Kałkowski, *Majątek trwały z zaplecza budownictwa*, PRB nr 2-3 z 1999 r.
10. *Mapa ryzyka inwestycyjnego*, PBR, Warszawa-Gdańsk, 1995 r.
11. W. Miklewski, *Ile maszyn w budownictwie?*, PRB nr 4 z 1998 r.
12. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995-1996*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, 1997 r.
13. P. Stefaniak, *Trudny wielki rynek budowlany Niemiec*, „Boss-Gospodarka”, nr 41 z 16. 10. 1999 r.
14. D. Walewska, *Jaka konkurencyjność Polski*, „Rzeczpospolita” z 7 kwietnia 1988 r. nr 82(4942).
15. W. Werner, T. Jaworski, E. Wężyk, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw budowlanych w warunkach pogłębiającej się integracji z Unią Europejską*, IGM, Warszawa 1999 r.

Spis treści

Uwagi wprowadzające	1
1. Pojęcie konkurencyjności w budownictwie i mierniki jej oceny	1
1. Konkurencyjność czynników produkcji budowlanej	4
2. Konkurencyjność budownictwa na rynku krajowym	4
3. Konkurencyjność budownictwa na rynkach zagranicznych	7
4. Uwarunkowania wzrostu konkurencyjności budownictwa	7
2. Ocena konkurencyjności czynnika pracy w budownictwie	9
1. Wskaźnik aktywności zawodowej w budownictwie	9
2. Poziom zatrudnienia	9
3. Wykształcenie	10
4. Wydajność pracy	11
5. Wynagrodzenie	12
6. Wypadkowość przy pracy	12
3. Ocena konkurencyjności poziomu techniczno-organizacyjnego w budownictwie	13
1. Organizacja budownictwa	13
2. Nakłady inwestycyjne	14
3. Wielkość i struktura parku maszynowego	14
4. Innowacyjność w budownictwie	15
5. Wpływ zmian technologicznych na poziom konkurencyjności budownictwa	17
6. Sumaryczna ocena poziomu konkurencyjności polskiego budownictwa na podstawie analizy czynników produkcji budowlanej	17
4. Konkurencyjność firm krajowych i zagranicznych na krajowym rynku budowlanym	18
1. Poziom koncentracji krajowych firm budowlanych i ich wpływ na poziom konkurencyjności	18
2. Względny poziom konkurencyjności wyrobów zaopatrzeniowych	20
3. Ocena konkurencyjności firm zagranicznych w stosunku do polskich firm budowlanych	21
5. Konkurencyjność firm krajowych na rynku międzynarodowym	23
1. Notowania polskich firm budowlanych na rynkach międzynarodowych	23
2. Konkurencyjność obrotów usługami budowlanymi z krajów CEFTA na rynku budowlanym krajów UE	25
3. Bariery ograniczające poziom konkurencyjności firm krajowych na międzynarodowych rynkach budowlanych	26
4. Konkurencyjność MŚP budowlanych na rynku unijnym	27
6. Wnioski	28
7. Literatura	30