

## Eksport budownictwa z Polski w latach dziewięćdziesiątych

Kwiecień 1997

Eugeniusz Zawadzki

# Raport

**Nr 103**

Tematem opracowania jest wielkość i struktura eksportu budownictwa z Polski oraz wskazanie tych podstawowych problemów, które winny być rozwiązane, aby zdynamizować tę sferę działalności.

W krajach Unii Europejskiej głównym odbiorcą eksportu budownictwa jest rynek niemiecki, stanowiący około 70% naszego eksportu. Tradycyjnie poważnym importerem usług budowlanych jest także Rosja. W opracowaniu omówiono bardziej szczegółowo sytuację polskich eksporterów na obu tych rynkach. Przedstawiono także prognozy eksportu budownictwa do 2000 r. na rynek niemiecki i rosyjski.

## 1. Uwagi wprowadzające

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

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

Eksport obiektów budownictwa obejmuje:

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

W skład budownictwa ogólnego wchodzi pojedyncze budynki mieszkalne i całe zespoły urbanistyczne oraz budynki użyteczności publicznej (np. szkoły, żłobki, sklepy). Do budownictwa produkcyjno-usługowego zalicza się obiekty przemysłowe (budynki i budowle), obiekty rolnicze oraz magazynowo-składowe. W skład budownictwa specjalistycznego wchodzi linie energetyczne i sieci telekomunikacyjne, rurociągi oraz budowle lądowo-inżynieryjne i wodno-inżynieryjne.

Celem opracowania jest przedstawienie rozmiarów i struktury geograficznej eksportu budownictwa, omówienie podstawowych rynków, na które eksport ten jest kierowany oraz wskazanie na podstawowe problemy, które winny być rozwiązane, aby zdynamizować tę działalność w przyszłości. Tak sformułowany cel wpłynął na strukturę opracowania. W opracowaniu omówiono rozmiary i efektywność eksportu budownictwa, ze szczególnym uwzględnieniem tego eksportu na rynek niemiecki i rosyjski, a także przedstawiono prognozy rozwoju eksportu budownictwa. Końcowa część opracowania zawiera wnioski wynikające z analizy.

## 2. Rozmiary i efektywność eksportu budownictwa

W statystyce polskiej eksport budownictwa jest rejestrowany przez GUS oraz przez NBP. GUS zbiera informacje od przedsiębiorstw budowlano-montażowych realizujących swoją produkcję poza granicami kraju. Z kolei NBP zbiera informacje z banków krajowych i zagranicznych, w których polskie firmy budowlane prowadzą rozliczenia dewizowe. Od 1996 r. w związku z wejściem w życie zmodyfikowanych przepisów dewizowych (Dz. U. nr 136. poz. 703 z póź. zm.), NBP jest zobligowany do zbierania informacji tylko od tych wykonawców usług budowlanych, którzy prowadzą rozliczenia w polskich bankach (około 5-10% eksportu).

Występują poważne rozbieżności pomiędzy informacjami GUS i NBP, przy czym wiarygodniejsze ze względów oczywistych (NBP posiada informacje bankowe) były statystyki NBP. Informacje NBP były cenne i dlatego, że umożliwiały ocenić efektywność eksportu budownictwa (informacje dotyczyły wpływów i rozchodów). Od 1996 r. informacja statystyczna nie będzie tak pełna, ponieważ brak będzie statystyk dotyczących przedsiębiorstw budowlanych prowadzących swoje rachunki w bankach zagranicznych. Znowelizowana ustawa stwarza tu więc istotną lukę informacyjną, która wymaga zwiększenia kompletności informacji statystycznej opracowywanej przez GUS.

### 2.1 Eksport budownictwa według statystyk GUS

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

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

Realizując eksport usług budowlanych w latach *osiemdziesiątych* państwowe przedsiębiorstwa budowlane angażowały się praktycznie we wszystkie rodzaje wykonawstwa budowlanego. Na przykład w latach 1980 - 1985 eksport w zakresie budownictwa ogólnego wynosił od 13% do 20% ogólnej wartości eksportu budownictwa. Z kolei eksport budownictwa specjalistycznego wahał się od 37% w 1983 r. do 54% w 1982 r. Wreszcie udział eksportu budownictwa produkcyjno-usługowego wynosił od 29% w 1982 r. do 50% w 1983 r.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>) Zob. E. Zawadzki, *Wielkość i struktura eksportu budownictwa w Polsce w latach 80-tych i perspektywy na lata 90-te*, MII/CKK 16(165)87, Warszawa 1987 r.

Jednostki wykonawcze realizowały najczęściej całość zadań począwszy od projektowania, poprzez wszystkie etapy wykonawstwa aż do oddania obiektu do użytku pod klucz. Kontrakty zagraniczne w dziedzinie budownictwa realizowane były w wielu krajach europejskich (Niemcy, Bułgaria, Czechy, Słowacja, Francja, Rosja), a także na rynkach afrykańskich i azjatyckich (Iran, Irak, Sudan, Malazja oraz niektóre kraje azjatyckie b. ZSRR). W zakresie **budownictwa ogólnego** głównymi importerami był RFN (w całym okresie lat 1981 - 1985) oraz Austria (w latach 1984 - 1985). Innymi bardziej znaczącymi importerami z Europy Zachodniej byli: Francja, Szwajcaria i Wielka Brytania. Marginesową rolę odgrywał natomiast eksport tych obiektów do Holandii, Szwecji i Włoch.

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

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

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

w 1993 r.	25.858 osób,
w 1994 r.	21.175 osób,
w 1995 r.	28.844 osoby.

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

Udział poszczególnych rynków w ogólnej wartości eksportu budownictwa z Polski jest następujący. Największa jest wartość eksportu budownictwa na rynek **Unii Europejskiej**. W 1995 r. wyniosła ona 2,08 mld zł, co stanowiło 71% ogólnej wartości usług budowlanych realizowanych poza granicami kraju. W tym samym roku eks-

port budownictwa na rynek **Europy Środkowej** wyniósł 175 mln zł, co stanowi 6% eksportu ogółem. W obszarze Europy Środkowej największym importerem usług budowlanych są Czechy. W 1995 r. wartość eksportu budownictwa na ten rynek wyniosła 130 mln zł, tj. 74% eksportu usług budowlanych do całego regionu. Usługi budowlane realizowane na rynku **Europy Wschodniej** w 1995 r. wyniosły około 600 mln zł, co stanowiło 20% eksportu budownictwa z Polski. Oznacza to, że wartość produkcji budowlano-montażowej realizowanej przez Polskę w 1995 r. w **Europie Środkowo-Wschodniej** wyniosła 775 mln zł i stanowiła 26% eksportu usług budowlanych. Tak więc udział pozostałych rynków (Bliski Wschód, Azja) w eksporcie budownictwa wynosił w 1995 r. około 3%.

Z porównania obecnej struktury eksportu budownictwa z Polski na rynki światowe ze strukturą realizowaną w jego największym rozkwicie (lata *osiemdziesiąte*) wynika, że zaszły tu istotne zmiany. W 1985 r. w strukturze eksportu wg obszarów płatniczych, jak to wtedy nazywano, eksport do krajów kapitalistycznych i socjalistycznych wynosił po około 50%. Obecnie udział ten wynosi odpowiednio: 70% oraz 30%. Wynika to z procesów dostosowawczych, których celem jest integracja z Unią Europejską.

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

Światowy rynek usług budowlanych zdominowany jest przez duże firmy amerykańskie i japońskie. Przedsiębiorstwa tych krajów należą, pod względem obrotów, do największych firm budowniczych na świecie. W rankingu przedsiębiorstw budowlanych na świecie polskie firmy plasują się dopiero w trzeciej setce.

## **2.2 Eksport budownictwa według statystyk NBP**

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

Porównanie statystyk eksportu usług budowlanych według bilansu rozrachunkowego w 1995 r. przebiega następująco. Przychody z eksportu budownictwa w bilansie rozrachunkowym zarejestrowane w bankach zagranicznych i polskich wyniosły 2.799 mln USD, natomiast rozchody kształtowały się na poziomie 2.056 mln USD. Stąd dodatnie saldo obrotów wyniosło 743 mln USD<sup>2</sup>. Po stronie przychodów ujmovane są wpłaty kontrahentów za wykonane usługi, a po stronie rozchodów, koszty z tytułu tych usług ponoszone za granicą (oprócz płac i podatków). Wliczając w rozchody płace, które według danych BRH wynoszą około 40% kosztów oraz podatki w tej samej wysokości 40% kosztów, pełne rozchody wyniosły *de facto* w 1995 r. - 3.700 mln USD (80% od 2.056 = 1.644 + 2.056 = 3.700). Zatem po uwzględnieniu płac i podatków saldo było więc ujemne i wyniosło - 901 mln USD (3.700 - 2.799 = 901). Oznaczało to konieczność dopłacenia tej różnicy z budżetu państwa, lub zaciągnięcie pożyczki.

Z kolei porównanie statystyk eksportu usług budowlanych według bilansu płatniczego w 1995 r. przebiega następująco. Przychody z tytułu eksportu usług budowlanych zarejestrowane w polskich bankach wyniosły 226 mln USD, natomiast rozchody 100 mln USD, zaś dodatnie saldo kształtowało się na poziomie 126 mln USD. Ponieważ w rozchodach brak jest płac i podatków (podobnie jak w ujęciu bilansu rozrachunkowego) dlatego aby uzyskać pełniejszy obraz należy doliczyć do rozchodów 40% z tytułu płac i 40% z tytułu podatków. Po tych korektach pełne rozchody wyniosły 180 mln zł. W tej sytuacji saldo pozostało dodatnie, ale wyniosło 46 mln USD.

Ogólnie można z powyższych danych wyciągnąć dwa wnioski. Rozmiary eksportu budownictwa liczone według bilansu rozrachunkowego (obejmujące wpływy z tytułu eksportu usług budowlanych do banków polskich i obcych) są znacznie większe niż w przypadku wartości przyjmowanych w bilansie płatniczym, obejmującym wyłącznie wpływy z tytułu eksportu odnotowane w polskich bankach, co samo przez się jest oczywiste. Różnica ta w 1995 r. była ponad 12-krotna, w 1994 r. - 15-krotna, a w 1993 r. ponad 16-krotna. Wynika to głównie z faktu, że udzielane gwarancje kredytowe przez polskie banki nie są honorowane w tym samym stopniu, co gwarancje banków zachodnich. Stąd kontrakty rozliczane są w bankach obcych, a banki polskie nie mogą, w tej sytuacji, osiągać dochodów z przeprowadzanych operacji finansowych.

Z przeprowadzonych podobnych rachunków dla bilansu rozrachunkowego wynika, że straty z tytułu eksportu budownictwa wyniosły w 1993 r. 362 mln USD, w 1994 r. - 113 mln USD, zaś w 1995 r. wspomniane już 901 mln USD. Ogólnie w latach

---

<sup>2</sup>) Zob. *Bilanse należności i zobowiązań zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej za 1995 r.*, NBP, Warszawa 1996 r.

1993-1995 straty z tytułu eksportu budownictwa wyniosły 1.376 mln USD. Oznacza to, że eksport budownictwa w tym okresie był działalnością deficytową.

### **2.3 Porównanie statystyk NBP i GUS**

NBP podaje swoje statystyki dotyczące rozmiarów eksportu budownictwa w USD, zaś GUS w zł. W celu sprowadzenia do porównywalności walut, dla dolara przyjęto za GUS następujące kursy: w 1993 r. 1 USD = 1,81 zł; w 1994 r. - 2,27 zł; i w 1995 r. - 2,42 zł. Wtedy według statystyk NBP i GUS eksport budownictwa w latach 1993-1995 miał następujące wartości:

1993 - wg NBP - 1,35 mld zł; wg GUS - 1,12 mld zł,

1994 - wg NBP - 1,40 mld zł; wg GUS - 1,36 mld zł,

1995 - wg NBP - 6,77 mld zł; wg GUS - 2,39 mld zł.

Z zaprezentowanych tu danych wynika, że różnice pomiędzy statystykami NBP i GUS są znaczne. W 1993 r. różnica przekroczyła 20% niższej wielkości, w 1994 r. wynosiła 3%, zaś w 1995 r. była aż 3-krotna. Stan powyższy utrudnia prowadzenie analizy i wnioskowanie.

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

## **3. Eksport budownictwa na rynek niemiecki**

### **3.1 Podstawy prawne**

Pierwszą umową regulującą stosunki gospodarcze po nawiązaniu stosunków dyplomatycznych pomiędzy PRL i RFN było porozumienie zawarte w dniu 23 sierpnia 1979 r. znane pod nazwą: "Porozumienie o ułatwieniach i uproszczeniach przy podejmowaniu prac przez polskich pracowników w ramach kooperacji gospodarczej" (Dz. U. Nr 87, poz. 412). Umowa z 1979 r. nie przewidywała żadnych limitów zatrudnienia w ramach kontraktów o dzieło, zaś w art. 2 ust. 1 pkt d dopuszczała zatrudnienie wolne od zezwoleń na pracę w okresie 12 - miesięcznym (aż "do ukończenia prac") w przypadku "dostawy i montażu obiektów eksportowych".

Zmiany jakie nastąpiły po 1979 r. sprowadzają się do coraz wyraźniejszego trendu podporządkowania dwustronnej kooperacji w budownictwie, potrzebom niemieckiego rynku pracy, co objawiło się ustalaniem odpowiednich limitów zatrudnienia. Wyrazem tego były nowe umowy międzyrządowe. Podstawę prawną obecnie obowiązującą stanowi umowa międzyrządowa zawarta 31 stycznia 1990 r. "O delegowaniu pracowników polskich przedsiębiorstw do realizacji umów o dzieło" zawarta 31 stycznia 1990 r. Dwukrotnie jej zmiany obowiązywały od: 8 grudnia 1990 r. i 1 stycznia 1993 r. (na mocy ustaleń grupy roboczej z 17 listopada 1992 r. i wymiany not werbalnych z 30 kwietnia 1993 r. - Dz. U. z 16 września 1994 r. Nr 98, poz. 474 - 476).

W wyniku tych umów ustalono najpierw w 1979 r. maksymalny limit zatrudnienia wynoszący 8.500 osób. Następnie ustalano dwukrotnie dwustronne limity średnioroczne uwzględniające poziom bezrobocia w Niemczech:

- w umowie ze stycznia 1990 r. - na poziomie 11.000 osób,
- w umowie z grudnia 1990 r. - na poziomie 35.170 osób,
- od stycznia 1994 r. - na poziomie 27.170 pracowników kontraktowych.

### **3.2 Rozmiary eksportu usług budowlanych**

Według danych GUS produkcja budowlano-montażowa realizowana przez polskie przedsiębiorstwa na terenie Niemiec w 1995 r. wyniosła 2.047 mln zł i była wyższa niż w 1994 r. (631.1 mln zł) ponad 3-krotnie. W stosunku do 1993 r. (560.3 mln zł) wyniki uzyskane w 1995 r. były wyższe prawie 4-krotnie. Produkcja budowlano-montażowa realizowana na terenie Niemiec stanowiła w 1995 r. 70% eksportu usług budowlanych z terenu Polski. W 1994 r. udział ten wynosił - 46%, a w 1993 r. - 50%.

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

### **3.3 Sytuacja polskich przedsiębiorstw na budowlanym rynku niemieckim**

Gospodarka niemiecka przeżywa w latach dziewięćdziesiątych oznaki recesji, objawiające się m.in. spadkiem produkcji, wzrostem bezrobocia, spadkiem kursu DM, ograniczeniem świadczeń socjalnych i upadkiem firm. Na początku lutego 1997 r. odnotowano rekordowo wysokie bezrobocie (4,7 mln osób), co daje wskaźnik bezro-



bocia na poziomie 12,2%. W 1996 r. miało miejsce aż 28 tys. bankructw małych i średnich zakładów. W budownictwie mówi się wręcz o katastrofie. Liczba bezrobotnych osiągnęła 409 tys. osób (1/3 ogólnego przyrostu bezrobocia miała miejsce w budownictwie). Przypisywane jest to m.in. spadkowi inwestycji w nowych landach, (w 1996 r. spadek ten wyniósł 4-5%, zaś w starych landach 1,4%) oraz skutkiem zniesienia wypłat w przypadku złej pogody.

Pogarszanie się warunków eksportu usług budowlanych z Polski na rynek niemiecki rozpoczęło się na przełomie 1992/1993 r. i związane było z żądaniem opozycji (SPD) i niemieckich związków zawodowych, aby wypowiedzieć umowy międzynarodowe lub wydatnie ograniczyć zdolność konkurencyjną firm zagranicznych, co spowodowało uchwalenie ustawy o minimalnych warunkach płacowych dla pracowników zagranicznych (tzw. Entsendegesetz). W dalszych latach pojawiły się kolejne próby wyparcia firm zagranicznych z rynku niemieckiego polegające na wprowadzeniu innych ograniczeń, z których najważniejsze to:

a) administracyjny zakaz działalności w "nowych landach" (poza nielicznymi miastami) oraz administracyjny sposób narzucania płac dla pracowników kontraktowych, nie mający żadnego powiązania z niskimi na ogół cenami kontraktów oferowanych polskim firmom;

b) dopuszczanie cudzoziemskich pracowników (w tym i polskich) tylko poprzez kontrakty z wyspecjalizowanymi niemieckimi firmami budowlanymi (tzw. kwotowanie - ograniczające do 30% udział Polaków do ogólnego zatrudnienia Niemców w firmie generalnego wykonawcy). W Polsce firmy niemieckie mogą być generalnymi wykonawcami, polskie firmy w Niemczech tylko podwykonawcami;

c) zbiurokratyzowany sposób uzyskiwania zezwoleń na pracę (trwający około 3 miesięcy), co często powoduje rezygnację kontrahenta z usług polskiej firmy (dawniej zezwolenia udzielane były na bieżąco);

d) pobieranie wysokich opłat za wydawanie zezwoleń na pracę (185 DM za 1 osobomiesiąc). W 1996 r. polskie firmy wpłaciły około 60-70 mln DM z tytułu opłat za uzyskanie zezwolenia na pracę.

Do innych utrudnień dochodzą problemy wynikające z dużego obciążenia finansowego polskich firm wraz z rozpoczęciem budowy:

- wniesienie antycypacyjnych opłat za otrzymanie zezwolenia na pracę w wysokości około 5% przyszłych wpływów (opłata stała + wspomniane 185 DM za każdy osobomiesiąc);

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

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

**Mając na uwadze powyższe wymogi finansowe, eksport budownictwa mogą realizować wyłącznie firmy już zorganizowane na rynku, z odpowiednim kapitałem, lub firmy decydujące się na zależność finansową od nie zawsze solidnego partnera niemieckiego.**

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

Wśród trudnień leżących po stronie polskich mechanizmów warunkujących eksport budownictwa należy wymienić:

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

b) kolizyjność polskiego i niemieckiego (unijnego) prawodawstwa pracy (taryfikacja płac, czas pracy, liczba nadgodzin, sposób obciążenia płacy kosztami ubezpieczeń socjalnych itp.) prawa podatkowego (umowy o zapobieganiu podwójnego opodatkowania, gdzie brak jest jednoznacznych interpretacji, co utrudnia racjonalną kalkulację własnych kosztów);

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

## **4. Eksport budownictwa na rynek rosyjski**

### **4.1 Sytuacja na rosyjskim rynku budowlanym**

Polska była w przeszłości znaczącym eksporterem budownictwa do b. ZSRR i obecnie nadal polskie firmy budowlane są tu obecne, chociaż ich aktywność na tym rynku jest ograniczona. W przeszłości przeważająca część kontraktów budowlanych

była realizowana w ramach rządowych tzw. umów surowcowych, które były rozliczane na zasadach kredytowo-kompensacyjnych, tj. przez spłatę zobowiązań strony radzieckiej dostawami surowców do Polski. Usługi budowlane realizowane były wtedy przez przedsiębiorstwa państwowe (m.in. Energopol, Budimex, Polimex-Cekop) lub przez osoby fizyczne kierowane na budowy w ZSRR za pośrednictwem np. Polsersisu. Prace budowlane były realizowane w oparciu o projekty i kosztorysy radzieckie i rozliczane w rublach transferowych.

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

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

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

#### **4.2 Rozmiary eksportu budownictwa**

Ważnym źródłem informacji o imporcie usług budowlanych do Rosji z Polski jest statystyka bankowa z terenu Rosji obejmująca płatności rosyjskich banków z tytułu importu tych usług. Jest ona jednak mało precyzyjna ponieważ ze zrozumiałych względów nie obejmuje płatności banków zagranicznych za usługi realizowane w

Rosji (dużo firm polskich posiada rachunki w bankach nierosyjskich), a w rozbiciu na kraje - wykazuje jedynie generalnych wykonawców a nie podwykonawców. Ponadto w ostatnich 3 latach obserwuje się w Rosji aktywność niewielkich polskich firm realizujących prace remontowe i wykończeniowe, które działają nielegalnie (bez licencji i bez pozwolenia na pracę), czego nie uwzględniają ani statystyki polskie ani rosyjskie. Wynika z tego, że brak jest wiarygodnej statystyki opisującej precyzyjnie eksport budownictwa na rynek rosyjski.

Według danych rosyjskiego bilansu płatniczego, wydatki Rosji na zagraniczne usługi budowlane wyniosły w 1993 r. - 1044 mln USD, stanowiąc 11,4% całego rosyjskiego importu w sektorze usług ogółem. Wartość polskich usług budowlanych wykonanych w Rosji w 1995 r., według danych rosyjskich, wyniosła około 200 mln USD. Polska jest zatem ważnym dostawcą usług budowlanych na rynek rosyjski. Ich udział w imporcie rosyjskich usług budowlanych, wykazanych w materiałach przedłożonych przez Rosję Światowej Organizacji Handlu, można oszacować na 15%.

BRH z Moskwy podaje, że w 1996 r. wartość rosyjskiego importu usług budowlanych wyniosła około 1 mld USD, z czego udział Polski szacowany jest na około 15% tj. około 150 mln USD, co w przeliczeniu na złote daje wartość około 450 mln zł. Z porównania tych statystyk z danymi GUS wynika, że w 1995 r. eksport budownictwa wyniósł 466,7 mln zł (brak jest jeszcze informacji za 1996 r.). Można więc powiedzieć, że statystyki polskie są w tym przypadku względnie kompatybilne ze statystykami rosyjskimi, tyle że nie obrazują one pełnego rozmiaru eksportu budownictwa z Polski do Rosji. Warto dodać, że w ostatnich kilku latach eksport ten ma tendencje wzrostowe. I tak w 1993 r. jego rozmiar był szacowany przez GUS na poziomie 151 mln zł, a w 1994 r. w wysokości 284 mln zł. Tak więc rozmiary eksportu w 1995 r. były wyższe o 64% w porównaniu do 1994 r. i 3-krotnie wyższe niż w 1993 r.

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

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

Strona rosyjska nie stosuje specjalnej polityki wobec polskich eksporterów usług budowlanych, tzn. polskie przedsiębiorstwa traktowane są na ogólnych zasadach przyjętych wobec zagranicznych firm budowlanych. Warunkiem prowadzenia robót budowlano-montażowych na terenie Rosji przez firmy zagraniczne jest posiadanie licencji federalnej (ważnej na terenie całej Rosji) lub regionalnej (ważnej tylko na terenie obwodu, gdzie licencja została wydana). Polskie przedsiębiorstwa nie skarżą

się na trudności z otrzymaniem licencji. Niezależnie od licencji wymagane jest zezwolenie władz administracyjnych szczebla obwodowego na zatrudnienie obcokrajowców. W niektórych przypadkach odnotowywane są trudności z uzyskaniem takich zezwoleń i naciski władz w kierunku zatrudnienia rosyjskich robotników.

Polskie przedsiębiorstwa budowlano-montażowe cieszą się w Rosji dobrą opinią w zakresie jakości i terminowości, natomiast są mniej konkurencyjne pod względem cen oraz oferują mało korzystne warunki płatności. Największym eksporterem usług budowlanych na rynek rosyjski są firmy tureckie i fińskie, a w dalszej kolejności: niemieckie, austriackie i z terenu byłej Jugosławii. Firmy zachodnioeuropejskie zatrudniają na budowach w Rosji robotników tureckich i z państw Europy Środkowo-Wschodniej. Oferują korzystniejsze warunki płatności, ponieważ korzystają z preferencyjnych kredytów i gwarancji w ramach programów wspierania eksportu. **Bez systemu preferencyjnych kredytów i gwarancji (analogicznego jak w państwach Europy Zachodniej) polskie przedsiębiorstwa eksportujące budownictwo nie będą w stanie skutecznie konkurować na rynku rosyjskim.**

Najpoważniejszym problemem na rosyjskim rynku budowlanym jest spadek aktywności inwestycyjnej w wyniku trwającego już kilka lat kryzysu gospodarczego.

W związku z powyższym w pierwszej kolejności realizowane są usługi budowlane finansowane w ramach kredytów zagranicznych. Brak wsparcia kredytowego dla polskich przedsiębiorstw budowlanych powoduje, że często zmuszane są one występować w charakterze podwykonawców firm niemieckich i austriackich, mimo że same pod względem technicznym, organizacyjnym i cenowym byłyby w stanie podjąć się wykonawstwa.

## 5. Prognozy rozwoju eksportu budownictwa w Polsce

### 5.1 Uwarunkowania eksportu budownictwa

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

W polskim budownictwie znajduje obecnie zatrudnienie około 800 tys. osób. Pracują oni w blisko 186 tys. jednostek budowlanych, z czego około 80% stanowią

zakłady osób fizycznych, zatrudniające od jednego do kilkudziesięciu pracowników. Obok zakładów osób fizycznych, zajmujących się głównie usługami remontowymi, funkcjonuje druga, co prawda nie tak liczna, jednak bardzo prężna grupa podmiotów zorganizowanych w formie spółek prawa handlowego (około 14 tys. podmiotów z czego 1.700 jednostek z udziałem kapitału zagranicznego, w tym głównie niemieckiego).

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

Exbud Kielce SA,  
Budimex SA,  
Mostostal Zabrze SA,  
Elektromontaż Export SA,  
Szczecińskie Przedsiębiorstwo Budownictwa  
Przemysłowego Szczecin SA,  
Beton Stal SA Warszawa.

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

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

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

Te i inne ograniczenia służące ochronie własnych rynków pracy w poszczególnych krajach Unii Europejskiej stanowią jedną z najistotniejszych barier eksportu pol-

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

W ustawodawstwie polskim w celu promocji eksportu budownictwa stosowane są ulgi podatkowe. Eksporterzy usług budowlanych, którzy realizują zadania eksportowe w rozmiarze przekraczającym 50% ogólnych przychodów w roku podatkowym lub jeśli eksport ten przekracza 8 mln ECU, jeśli ponoszą oni wydatki inwestycyjne (w myśl rozporządzenia Rady ministrów z 25 stycznia 1994 r. w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych - Dz. U. Nr 18, poz. 62), mają prawo odliczyć całość lub część tych wydatków od dochodu do opodatkowania, jednak w wysokości nie większej niż do 50% tego dochodu.<sup>3</sup> W przypadku podatników, którzy rozpoczynają działalność gospodarczą i mają zamiar zajmować się eksportem budownictwa, a przed jej podjęciem ponieśli wydatki w wysokości nie niższej niż 2 mln ECU, mogą te wydatki odliczyć od podatku w ciągu 4 lat, licząc od roku w którym podjęta została działalność gospodarcza (nie więcej niż 25% dochodu uzyskanego w każdym z tych lat).

Podatnicy, którzy skorzystali z ulg inwestycyjnych, jednak nie odliczyli od dochodu do opodatkowania całości poniesionych wydatków inwestycyjnych, mają prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych zaliczonych w koszty uzyskania przychodu, a więc zmniejszających dochód do opodatkowania przy zastosowaniu współczynników korygujących podstawowe stawki odpisów (w wysokości nie niższej niż 4% a nie 8%, jak to jest przyjmowane dla pozostałych podatników - rozporządzenie Ministra Finansów z 20 stycznia 1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych, Dz. U. Nr 7, poz. 34 z późn. zm.<sup>4</sup>).

Eksport budownictwa z punktu widzenia podatku od towarów i usług jest traktowany w sposób szczególnie preferencyjny. Przy eksporcie towarów i usług budowlanych jest stosowana stawka podatku w wysokości 0%.

<sup>3</sup>) Preferencja polega na tym, że inni podatnicy nie realizujący eksportu budownictwa mają ulgę nie przekraczającą 25% uzyskanego dochodu.

<sup>4</sup>) Należy podkreślić, że ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym dla eksporterów mają charakter subsydiów zakazanych i nie mogą być stosowane dłużej niż do 2001 r. W przeciwnym przypadku mogłyby być przedmiotem postępowań antysubwencyjnych ze strony innych krajów, członków Światowej Organizacji Handlu (WTO), które nie korzystają z tych ulg.

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

### **5.2.1. Ułatwienie procedur bankowych**

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

### **5.2.2. Rozszerzenie i usprawnienie funkcjonującego systemu ubezpieczeń kontraktów i kredytów eksportowych**

Aktualnie w Sejmie znajduje się rządowy projekt ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Druk Sejmowy nr 1652), znacznie rozszerzający w stosunku do obecnie obowiązujących zasad (rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie warunków i trybu udzielania poręczeń i gwarantowania spłaty ze środków budżetowych oraz opłat z tytułu udzielonego poręczenia i gwarantowania - Dz. U. Nr 114, poz. 549) zakres przepisów o reguły dotyczące emisji obligacji, gwarancji naprawiania szkód oraz utworzenia Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych.

Obecnie trwają też prace nad rozszerzeniem działalności Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. o problematykę dotyczącą poręczeń i gwarancji dla kredytów zaciąganych na finansowanie transakcji eksportowych. Obowiązujący system ubezpieczeń kontraktów eksportowych utworzony został ustawą z 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach kontraktów eksportowych. Celem ubezpieczenia jest udzielanie krajowym podmiotom gospodarczym ochrony w przypadku poniesionych strat w trakcie realizacji kontraktu eksportowego, które mogą powstać przed lub po wysyłce towarów lub realizacji usług. Kierunki prac zmierzają do uzasadnienia celowości podniesienia kwoty ubezpieczenia kontraktu, w zależności od ryzyka handlowego, do 100% kwoty kontraktu w miejsce obowiązujących dotychczas 95%.



### **5.2.3. Wykorzystanie możliwości zwrotu zadłużenia wobec krajów wierzycielskich poprzez eksport usług budowlanych, technologii i materiałów budowlanych**

Od wielu lat spłacana jest w ten sposób część długu wobec Libii, a od 1995 r. także wobec Czech i Słowacji. Wzajemne zobowiązania Polski i Rosji są przedmiotem specjalnej umowy o kompensacie zobowiązań. Ocenia się, że powiązanie eksportu usług budowlanych do Rosji z wzajemnymi długami jest mało prawdopodobne (Rosja jest zainteresowana raczej regulowaniem zobowiązań gotówką). W przypadku Klubu Paryskiego takie możliwości teoretycznie istnieją. Trzeba jednakże podkreślić, że przedmiotem większego zainteresowania ze strony tego zbiorowego wierzyciela jest eksport z Polski towarów, a nie usług. Wierzyciele z Klubu Londyńskiego otrzymali udziały w formie obligacji, które są dobrze notowane na rynku. W przypadku pojawienia się propozycji zamiany obligacji na udziały w majątku Skarbu Państwa powstanie również możliwość związania inwestorów zagranicznych z polskim rynkiem budowlanym.

### **5.2.4. Wspieranie poziomu konkurencyjności polskich firm budowlanych na rynkach zagranicznych**

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

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

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

W Układzie Europejskim i w ramach WTO Polska zobowiązała się do niepogarszania warunków działalności firm zagranicznych na swoim terytorium i stosowanie

zasady narodowego traktowania. Jednocześnie, zgodnie z postanowieniami Układu Europejskiego, ze względu na wydłużony okres dostosowawczy, Polska może stosować dodatkowe preferencje dla polskich wykonawców usług budowlanych i polskich materiałów budowlanych. W przetargach budowlanych na terytoriach innych państw Polska powinna mieć także takie same prawa jak gospodarze. Niestety reguła ta jest często przez gospodarzy łamana, co narusza postanowienia Układu Europejskiego. Polska nie potrafi ponadto dochodzić swoich praw w ramach zasady wzajemności. Sytuacja ta winna więc być zmieniona.

### **5.2.6. Ochrona polskiego rynku budowlanego**

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

- sprawdzanie kwalifikacji firm zagranicznych przed ich przystąpieniem do przetargu na terenie Polski,
- wymaganie znajomości polskich przepisów prawnych, posiadanie certyfikatów kwalifikacyjnych uzyskanych przed polską komisją egzaminacyjną, lub uznawanych przez władze polskie, przez osoby kierujące budową,
- wprowadzenie dla pracowników zagranicznych firm wykonujących prace budowlane w Polsce imiennych zezwoleń na pracę w Polsce,
- pobieranie przez polskiego inwestora od zagranicznego wykonawcy (tytułem gwarancji dobrego wykonania kontraktu) określonej kwoty od wartości wykonywanych prac, zwracanej w połowie po zakończeniu budowy, a w drugiej połowie po okresie gwarancyjnym,
- stosowanie wyłącznie materiałów budowlanych posiadających polskie atesty, aprobaty, certyfikaty i świadectwa (lub uznane za równorzędne),
- przyjęcie zasady, że generalnym wykonawcą nie może zostać firma zagraniczna, która posiada wśród personelu wykonawczego mniej polskich pracowników niż 50% ogółu załogi; firma taka może zawrzeć kontrakt jedynie jako podwykonawca,
- liberalizację stawek celnych na towary importowane (polimery etylenu, etery celulozy, fryta szklana itp.),
- określenie roli organizacji pozarządowych oraz płaszczyzn współdziałania z Rządem.

### 5.3 Prognozy eksportu budownictwa

#### 5.3.1. Rynek niemiecki

Dalsza realizacja eksportu budownictwa na rynek niemiecki zależy będzie w dużym stopniu od rozwoju gospodarczego tego kraju. Według oceny OECD pt. "Gospodarcze perspektywy i problemy współzawodnictwa Europy Zachodniej" oraz Euroconstrukt<sup>5</sup> w scenariuszach rozwoju budownictwa w krajach Unii Europejskiej do końca wieku przewiduje się dwie fazy: pierwsza to ta, w której budownictwo znajduje się obecnie - polegająca na powolnym przezwyciężaniu recesji, ale z niebezpieczeństwem jej nawrotu w następnych dwóch latach, oraz druga faza - bardziej stabilny rozwój gospodarczy i powrót do rosnącego trendu dla większości krajów europejskich w tym i Niemiec w tempie 2-3% przy końcu wieku.

W Niemczech produkcja budowlana przypadająca na 1 mieszkańca utrzyma się na poziomie 2000-3000 ECU. W budownictwie mieszkaniowym przewiduje się oddawanie do użytku w latach 1996 - 2000 około 400 tys. mieszkań rocznie. Oznacza to, że koło 2000 r. wystąpi 1% wzrost produkcji mieszkań w porównaniu do 1992 r. licząc w cenach stałych. Będziemy więc mieli tu do czynienia z gasnącym trendem ponieważ w 1993 r. wzrost budownictwa nieszkanowego w stosunku do 1992 r. wyniósł 5%, zaś w 1994 r. - 4%.

W budownictwie produkcyjno-usługowym, gdzie w latach 1993 - 1994 odnotowano tendencje spadkowe w stosunku do 1992 r. (po 2,5% dla obu lat), na koniec dekady przewiduje się wzrost tego budownictwa w średniorocznym tempie wynoszącym również 2,5%. W budownictwie użyteczności publicznej przewiduje się śladowe ożywienie. O ile w 1993 r. i 1994 r. miał miejsce spadek dynamiki produkcji budownictwa publicznego odpowiednio o 2 i 3% w stosunku do 1992 r., to przy końcu wieku przewiduje się dynamikę wzrostu wynoszącą 0,5%.

W budownictwie specjalistycznym, gdzie w 1993 i 1994 r. wystąpiły jeszcze ujemne zmiany produkcji wynoszące odpowiednio (-3%) oraz (-1%), około 2000 r. przewiduje się niewielki wzrost rzędu 1%. Relatywnie największego przyrostu oczekuje się w zakresie prac remontowych i modernizacyjnych. W 1993 r. przyrost ten w stosunku do 1992 r. wyniósł 2,5%, natomiast w 1994 r. - 2,0%. Podobne tempo wzrostu oczekiwane jest przy końcu tysiąclecia. Sumując, w latach 1996-2000 przewiduje się 1-2% tempo wzrostu produkcji budowlanej. Oznacza to, że wzrost eksportu budownictwa na ten rynek, proporcjonalnie rzecz biorąc, może wzrosnąć także o około 2% w stosunku do wyników uzyskanych w 1995 r. Wyższe efekty mogą być

---

<sup>5</sup>) Zob: H. Andzejewski, *Budownictwo europejskie w latach 1993-1998 w ocenie Eurocon struct*, "Problemy Rozwoju Budownictwa", nr 4 z 1996.

związane z ułatwieniami jakie może stworzyć rząd niemiecki gospodarce polskiej integrującej się ze strukturami unijnymi.

Dlatego ważnym czynnikiem niepogarszania sytuacji w eksporcie budownictwa jest kontynuowanie, rozpoczętych w marcu 1996 r. rozmów na szczeblu rządowych grup roboczych Polski i Niemiec. W 1996 r. prowadzone rozmowy doprowadziły do:

- zwiększenia kwotowania, wymaganego przy zatrudnianiu pracowników,
- możliwości przedłużania zezwoleń na pracę przez polskie firmy, które w wyniku ostrej zimy 1995/1996 nie mogły w terminie wykonać prac.

Ponadto stronie niemieckiej przedstawiono m.in. propozycje uproszczenia procedury wydawania zezwoleń na pobyt i na pracę, polegającą na wystawianiu zezwoleń "na firmę", tj. bez wiązania zezwolenia wystawionego pracownikowi firmy z konkretnym miejscem budowy, propozycję zmian w systemie nakładania sankcji na firmy ukarane grzywnami w wyniku kontroli, propozycje rozszerzenia tolerancji placowych (15% zamiast dotychczasowych 10%).

### **5.3.2. Rynek rosyjski**

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

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

Rosja jest netto importerem usług budowlanych. Ujemne saldo w usługach budowlanych Rosji wynosi około 800 mln USD. Akcesja Rosji do WTO odegra wielką rolę w dalszym rozwoju jej krajowego sektora usług. Biorąc pod uwagę warunki rozwoju rosyjskiego rynku budowlanego i starania Rosji o członkostwo w WTO można sformułować następującą prognozę eksportu budownictwa na ten rynek do 2000 r. Koniunktura budowlana na rynku rosyjskim poprawi się istotnie od 1997 r. Jednocze-

śnie oczekiwana jest poprawa koniunktury budowlanej w całej Europie Środkowo-Wschodniej, w tym i na Bałkanach, a także w Polsce. W 1997 r. rozpocznie się realizacja programu budowy autostrad (odcinek A2), następnie - modernizacja energetyki, budowa rurociągu tranzytowego Rosja-Niemcy i wiele innych wielkich projektów.

Koniunktura budowlana na rynku rosyjskim zależy także od stabilizacji społeczno-politycznej w Rosji, a ta jest chwiejna. Potencjał budowlany polskich firm jest w znacznym stopniu zorientowany na rynek rosyjski i innych krajów b. ZSRR i od władz rosyjskich zależy w dużej mierze jego aktywizacja na tych rynkach. Rokowania o wstąpienie Polski do NATO mogą te możliwości ograniczać. Wynika stąd, że prognozy dotyczące koniunktury dla firm budowlanych z Polski na rynku rosyjskim nie są jednoznaczne, ponieważ obciążone są one różnego rodzaju ryzykiem. Procesy dostosowawcze gospodarki rosyjskiej do wymagań WTO potrwać kilka lat i w tym okresie należy liczyć się ze znaczną niestabilnością rosyjskiego systemu gospodarczego.

W działalności budowlanej na rynkach zagranicznych szczególną rolę odgrywają gwarancje finansowe udzielane przez banki pod realizowane kontrakty. Współpraca firm budowlanych z bankami jest niezbędna. Kredyt Bank S.A. coraz aktywniej występuje na rynku rosyjskim. Przewiduje się, że jego możliwości obsługi kontraktów na tym rynku wzrosną. Istotne jest jednak, aby banki polskie na rynku rosyjskim ponosiły ryzyko gwarancyjne, dzieląc je ze swoimi rosyjskimi partnerami lub przyjmując je na własny rachunek, bez angażowania budżetu państwa polskiego.

Mając powyższe na względzie można przypuszczać, że w ciągu najbliższych lat nie nastąpi radykalna poprawa możliwości świadczenia usług budowlanych na rynku rosyjskim. Podstawową barierą pozostaje brak dewiz po stronie partnerów rosyjskich, ograniczających zarówno potencjalny front robót dla polskich firm budowlanych jak i wypłacalność podmiotów rosyjskich oraz ograniczone możliwości kredytowe polskich podmiotów gospodarczych.

## **6. Wnioski**

Z przeprowadzonej analizy eksportu budownictwa z Polski, w latach dziewięćdziesiątych, wynikają następujące wnioski:

**6.1** Strategicznie najważniejszym rynkiem dla eksportu budownictwa z Polski jest rynek Unii Europejskiej. Wynika to z rozmiarów eksportu (70% eksportu budownictwa jest realizowane na tym właśnie rynku), jak i z zamierzeń integracji naszej gospodarki z Unią. Przy istniejących barierach i ograniczeniach administracyjnych, najważniejszym efektem kooperacji budowlanej jest możliwość dostosowania się do mechanizmów i uregulowań gospodarczych obowiązujących w Unii Europejskiej,

otwieranie się możliwości do współpracy na rynkach trzecich, podnoszenie kwalifikacji pracowników, zdobywanie zachodnich technologii i firmowego know-how, jak i przyczynianie się do stabilizacji załóg zatrudnionych w polskich firmach budowlanych, zainteresowanych wyższymi niż w Polsce płacami w ramach kontraktu.

**6.2** W związku z rozbieżnością prawodawstwa obowiązującego w krajach Unii Europejskiej i w Polsce (dotyczącego eksportu budownictwa) w zakresie: prawodawstwa pracy, ubezpieczeń socjalnych, prawa podatkowego, systemu preferencyjnych kredytów i gwarancji kredytowych itp., nowo utworzone Ministerstwo Gospodarki powinno bardziej koncentrować się na stworzeniu kompleksowych rozwiązań systemowych dla eksportu usług budowlanych, a nie na doskonaleniu rozdzielnictwa i systemu przydziału limitów, bowiem są to rozwiązania systemowe z minionej epoki. Potrzebna jest więc oddzielna kompleksowa regulacja prawna w zakresie eksportu budownictwa regulująca w jednej ustawie wszystkie węzłowe problemy, spójna z rozwiązaniami stosowanymi w krajach Unii Europejskiej. Dla rozwiązywania bieżących problemów potrzebna jest koordynacja poczynań Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Gospodarki, Narodowego Banku Polskiego, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Izby Skarbowych.

**6.3** W celu bieżącego rozwiązywania pojawiających się problemów polskich przedsiębiorstw zajmujących się eksportem budownictwa, na styku rynku budowlanego w Polsce z rynkami budowlanymi krajów Unii Europejskiej, potrzebne jest odbywanie regularnych posiedzeń Grup Roboczych, m.in. w celu łagodzenia problemów polskich firm na tych rynkach. Coraz bardziej dokuczliwa staje się rozbieżność pomiędzy deklarowaną "dobrą wolą" do współpracy i wspierania starań Polski o pełne członkostwo w Unii oraz popieraniem kooperacji gospodarczej, a administracyjnymi barierami na poszczególnych rynkach - głównie na rynku niemieckim.

**6.4** Aby można było śledzić na bieżąco zmiany w wielkości i strukturze produkcji budowlano-montażowej realizowanej na poszczególnych rynkach niezbędne są odpowiednie informacje statystyczne. Niestety występują tu bardzo poważne zaniedbania w stosunku do dekady lat osiemdziesiątych. Brak jest prawidłowych danych statystycznych z Narodowego Banku Polskiego gromadzącego informacje o wpływach z tytułu eksportu usług budowlanych do polskich banków dewizowych, o strukturze eksportu budownictwa na poszczególnych rynkach. Z kolei GUS nie posiada informacji o strukturze eksportu budownictwa według rodzaju robót, o efektywności eksportu budownictwa, ani o rozmiarach eksportu budownictwa na świecie, dla celów porównawczych. Stan ten winien więc ulec radykalnej zmianie.

