

Próba pomiaru pozycji konkurencyjnej polskiej branży budowlanej

Wprowadzenie

Postępujące umiędzynarodowienie aktywności przedsiębiorstw, branż i całych gospodarek zwiększa znaczenie konkurencyjności zarówno na szczeblu mikro, jak i mezo oraz makroekonomicznym. Czerpanie przez gospodarkę korzyści z internacjonalizacji jest uzależnione od konkurencyjności przedsiębiorstw, a nawet poszczególnych branż. W związku z powyższym, warto obok badań nad konkurencyjnością firmy podjąć kwestię międzynarodowej konkurencyjności branży¹.

W artykule zostaje przedyskutowany problem oceny międzynarodowej pozycji konkurencyjnej branży na przykładzie polskiej branży budowlanej². Na bazie propozycji innych badaczy międzynarodowej konkurencyjności branży, autorka próbuje zaproponować pewne rozwiązanie metodologiczne, a potem dokonuje egzemplifikacji wybranej koncepcji.

Miary międzynarodowej pozycji konkurencyjnej branży

W literaturze można znaleźć propozycje, jak mierzyć w międzynarodową konkurencyjność branży. W zestawie wspomnianych mierników wyróżnia się m.in.

- Wskaźnik penetracji produkcji krajowej przez import [Bieńkowski, 1993, s. 44].

Wskaźnik ten opisuje stopień konkurencyjności oferty krajowej w porównaniu z wyrobami importowanymi. Jeśli obliczymy go dzieląc import i-tej branży przez produkcję ogółem i-tej branży (wielkość ta może obejmować tylko produkcję trafiającą na rynek krajowy albo produkcję krajową powiększo-

* Autorka jest pracownikiem Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Artykuł wpłynął do redakcji w grudniu 2004 r.

¹ Na potrzeby niniejszego artykułu autorka przyjmuje, że konkurencyjność to z jednej strony potencjał konkurencyjny, a z drugiej pozycja konkurencyjna i koncentruje się na pozycji konkurencyjnej, która jest jakoby rezultatem m.in. wykorzystania potencjału konkurencyjnego. Konkurencyjność branży jest w artykule utożsamiana z pozycją konkurencyjną.

² Polska branża budowlana jest utożsamiana z działem 45 Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz 45 działem Polskiej Klasyfikacji Działalności. Określenie – „polska” branża oznacza, że obejmuje ona zarejestrowane w Polsce podmioty gospodarcze świadczące usługi budowlano-montażowe.

ną o eksport), otrzymamy miarę międzynarodowej konkurencyjności dla poziomu mezoekonomicznego.

- Wskaźnik udziału eksportu do wysoce konkurencyjnych krajów w produkcji przemysłowej ogółem.

Wskaźnik ten został zaproponowany przez A. Lipowskiego [Lipowski, 1995, s. 14]. Według W. Jakóbika [Jakóbiak, 2000] można go zaakceptować jako kryterium oceny konkurencyjności produkcji i-tej gałęzi pod warunkiem, że nie odnosi się go do wyrobów, których relatywny udział w handlu światowym uległ obniżeniu.

- Wskaźniki określane mianem relacji eksportowo-importowych, na przykład wskaźnik TC (*trade coverage*), obrazujący odpowiednie relacje eksportu do importu; na jego podstawie można przypuszczać, że dany kraj dysponuje względną przewagą nad partnerami³:

$$TC_{it} = \frac{X_{it}}{M_{it}}$$

gdzie:

X_i – eksport i-tej gałęzi produkcji,

M_i – import i-tej gałęzi produkcji,

t – okres analizy.

- Wskaźnik kosztu krajowych czynników produkcji (metoda DRC – domestic resource cost);

W rozważaniach nad mezokonkurencyjnością przydatna jest metoda DRC w odniesieniu do poziomu mikroekonomicznego [Wyżnikiewicz, 1998, s. 47-51]. Mikroekonomiczna metoda DRC polega na porównywaniu wartości stosowanych zasobów krajowych (kapitału i pracy), wyrażonych w cenach rynku światowego z osiągniętą wartością dodaną, wyliczaną także według cen światowych generowaną przez te zasoby w trakcie procesów produkcyjnych [Wyżnikiewicz, 1998, s. 48]. Wartość wskaźnika DRC poniżej 1 oznacza międzynarodową konkurencyjność, bliska 1 – sytuację neutralną, więcej niż 1 – brak konkurencyjności międzynarodowej [Wyżnikiewicz, 1998, s. 49].

O konkurencyjności produktów danej branży nie może też świadczyć tylko i wyłącznie dodatnie saldo bilansu handlowego. Konieczne jest określenie intensywności równoczesnego eksportu i importu danej branży. Jeśli wielkość eksportu i importu jest do siebie zbliżona, to dopiero wówczas można mówić o tzw. partnerskiej konkurencyjności. „Partnerska konkurencyjność” występuje więc w sytuacji, gdy partnerzy handlowi specjalizują się w tych samych gałęziach, branżach, ale w produkcji różnych towarów, ich części, asortymentów, zespołów bądź podzespołów, wówczas ma miejsce specjalizacja wewnątrzga-

³ W literaturze przedmiotu są formułowane różnorodne zastrzeżenia pod adresem tego wskaźnika i podważa się jego przydatność w ocenie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej branży, por. [Misala, 2001, s. 244-247].

łęziowa. Ten rodzaj „specjalizacji” jest przede wszystkim napędzany przez korporacje międzynarodowe, które do swoich zagranicznych filii przekazują towary w celu ich przetworzenia bądź zmontowania. Na uwadze należy mieć także wartość eksportu i importu. Jeśli obydwie wartości są małe, trudno wysuwać tezę, że badana branża jest konkurencyjna na rynku międzynarodowym.

Do pomiaru natężenia handlu wewnątrzgałęziowego wykorzystuje się określone wskaźniki:

- wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego i-tej gałęzi – równoczesny eksport i import wyrobów i-tej gałęzi (intra-industry trade IIT); w obliczeniach posługujemy się wskaźnikiem Grubela-Lloyda (wskaźnik IIT_{it}) [Grubel, Lloyd, 1971, vol. 47, s. 494-517].

$$IIT_{it} = 1 - \frac{|X_{it} - M_{it}|}{X_{it} + M_{it}}$$

gdzie:

- X_i – eksport i-tej gałęzi produkcji,
- M_i – import i-tej gałęzi produkcji,
- t – okres analizy.

W sytuacji gdy:

- $IIT_{it} = 0$ (0%) – występuje wyłącznie handel międzygałęziowy, a więc importowi (eksportowi) danej branży nie towarzyszy eksport (import), brak albo praktycznie bardzo niska intensywność handlu wewnątrzgałęziowego,
- $IIT_{it} = 1$ (100%) – mamy do czynienia wyłącznie z handlem wewnątrzgałęziowym, rozmiary importu równają się wielkości eksportu w danej branży, bardzo wysoka intensywność handlu wewnątrzgałęziowego.

Dla prześledzenia, jak zmienia się w czasie intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej, można budować szeregi czasowe. Umożliwiają one zidentyfikowanie ewolucji w wymianie międzynarodowej. Wzrost wskaźnika (do przedziału lub w przedziale 0,5 – 1) w badanym okresie będzie oznaczać rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, spadek wskaźnika (w przedziale 0 – 0,5 lub do tego przedziału) – rozwój specjalizacji międzygałęziowej.

Wskaźnik Grubela-Lloyda jest matematycznie związany ze wskaźnikiem ujawnionej przewagi komparatywnej (metoda RCA – revealed comparative advantage), który także dotyczy zmian handlu wewnątrzgałęziowego⁴: [Collins, Rodrick, 1991]; [Dimelis, Gatsios, 1994]

$$RCA_{it} = \frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}}$$

X_i – eksport i-tej gałęzi produkcji,

⁴ Podaję za: [Jakóbiak, 2000, s. 39].

M_i – import i-tej gałęzi produkcji,
 t – okres analizy.

W sytuacji gdy:

- $RCA_{it} = 0$ wymiana i-tej gałęzi jest wewnątrzgałęziowa, występuje równoczesny eksport i import towarów wytwarzanych w i-tej branży,
- $RCA_{it} = 1$ lub $RCA_{it} = -1$ wymiana i-tej gałęzi jest międzygałęziowa, mamy do czynienia z całkowitą specjalizacją produkcji w i-tej branży w ramach bilateralnej wymiany.

Jak wynika z wzorów odnoszących się do wskaźników IIT oraz RCA pomiędzy obiema wielkościami zachodzi zależność:

$$IIT_{it} = 1 - |RCA_{it}|$$

Niekiedy w praktyce ustalania międzynarodowej konkurencyjności produkcji wykorzystuje się wskaźnik Bruellharta zwany przyrostowym lub marginalnym wskaźnikiem wymiany wewnątrzgałęziowej [Bruellhart, 1994, vol. 130]:

$$MIIT_{it} = 1 - \frac{|\Delta X_{it} - \Delta M_{it}|}{|\Delta X_{it}| + |\Delta M_{it}|}$$

Zmienne mają tutaj takie znaczenie, jak we wskaźniku Grubela-Lloyda, a symbol Δ oznacza przyrost. Wskaźnik ten podobnie jak wskaźnik Grubela-Lloyda przyjmuje wartości od 0 (0%) do 1 (100%) i jest interpretowany identycznie. W przypadku obu wskaźników agregacja określonych produktów lub asortymentów odbywa się przy wykorzystaniu średnich ważonych udziałów [Bruellhart, 1994, vol. 130].

Zaprezentowane dotychczas wskaźniki konkurencyjności produkcji można obliczać na przykład dla tych samych branż z różnych krajów i diagnozować, który kraj w ramach danej branży zajmuje lepszą pozycję konkurencyjną na rynku międzynarodowym, co bezpośrednio wiąże się z konkurencyjnością danej branży. Podobne oceny umożliwiają przedstawione na schemacie 1 mierniki-udziały. Wydaje się, że miary takie jak IIT oraz RCA są w szczególności przydatne projektantom polityki gospodarczej, natomiast mierniki-udziały ze względu na swą czytelność i prostotę mogą być pomocne przede wszystkim przedsiębiorstwom.

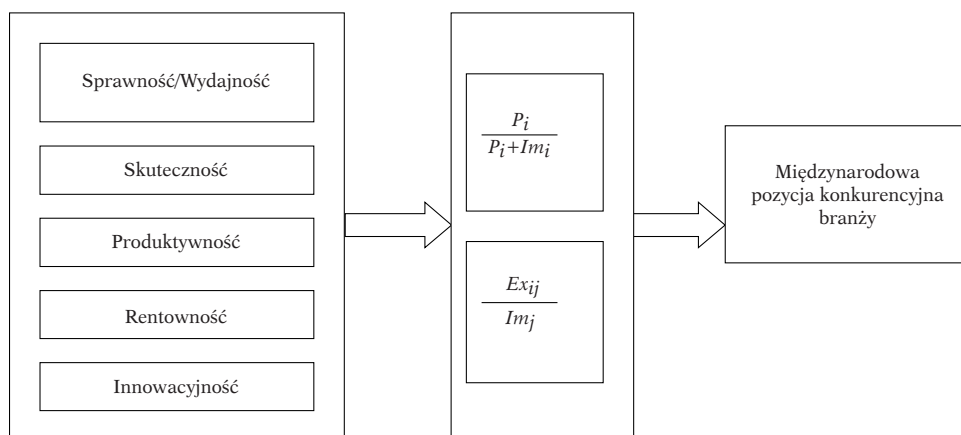
Na schemacie 1 przedstawiono proponowane mierniki-udziały ujęte w postaci wzorów oraz powiązane z nimi miary pozycji konkurencyjnej pojedynczych przedsiębiorstw (tzw. cząstkowe miary międzynarodowej konkurencyjności branży). Takie podejście metodologiczne uwypukla po pierwsze, ogromną rolę firm w kształtowaniu konkurencyjności branż i sygnalizuje, że międzynarodowa konkurencyjność branży wiąże się z szeroko pojętymi wynikami tworzących ją podmiotów, a ocena wspomnianej konkurencyjności wymaga prze-

prowadzenia porównań z rywalami zagranicznymi⁵. Po drugie, podejście to wskazuje na komplementarność analiz prowadzonych na poziomie mikro i mezoekonomicznym.

W zestawie proponowanych miar międzynarodowej pozycji konkurencyjnej branży znajdują się:

- udział produkcji konkretnej branży w rynku krajowym, zwany miernikiem „kraj-kraj plus import” – konfrontacja konkurencyjności produkcji danej branży z importem na rynek krajowy,
- udział eksportowej produkcji branży w imporcie branżowym zagranicy, inaczej miernik „eksport-import”, konfrontacja konkurencyjności eksportu branży z eksportem analogicznych branż z innych krajów walczących o konkretny rynek zagraniczny.

Schemat 1. Powiązanie mierników cząstkowych i syntetycznych międzynarodowej pozycji konkurencyjnej branży



Objaśnienia:

P_i – Produkcja badanej branży w kraju „i”

Ex_{ij} – Eksport badanej branży z kraju „i” do kraju „j”

Im_i – Produkcja badanej branży w kraju „i”

Im_j – Import analogicznej branży w kraju „j”

Źródło: opracowanie własne

Przedstawione na schemacie 1 rozwiązanie metodologiczne jest rzecz jasna tylko propozycją w zakresie oceny międzynarodowej konkurencyjności na poziomie branży i koncentruje się bardziej na kwestii wyników osiąganych na rynku międzynarodowym, a więc na pozycji konkurencyjnej, aniżeli na spr-

⁵ Szerszą dyskusję nad związkami między międzynarodową konkurencyjnością branży a konkurencyjnością przedsiębiorstwa przeprowadzono w referacie [Jankowska, 2002, s. 131-148]. Ocenę konkurencyjności na poziomie mezoekonomicznym z równoczesnym uwypukleniem roli firm, a więc poziomu mikroekonomicznego przeprowadzili również [Wziątek-Kubiak, Lipowski, 1996, s. 14].

wie potencjału konkurencyjnego, który warunkuje zajęcie określonego miejsca w grze konkurencyjnej⁶. Koncepcja ta może być co najwyżej pierwiastkiem uzupełniającym wcześniej przedyskutowane propozycje literaturowe. Podkreśla ona związki, jakie mogą wystąpić między konkurencyjnością na poziomie mikroekonomicznym a mezoekonomicznym. Może też być przyczynkiem do dyskusji w szczególności, jeśli np. wyniki firm pozostawiają dużo do życzenia, a wskaźniki na poziomie branży są zadowalające. Jak i również odwrotnie, przedsiębiorstwa są konkurencyjne, ale miary branżowe wskazują, że branża jako całość jest niekonkurencyjna. Rodzi się wówczas pytanie, o przyczyny takiego stanu rzeczy.

Główni zagraniczni partnerzy handlowi polskiej branży budowlanej

W tej części artykułu dyskusja będzie koncentrowała się na problemie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej branży budowlanej, która jest branżą dość specyficzną. Jej specyfika wynika po pierwsze, z faktu, że jest zaliczana do branż usługowych i poszukując informacji o wielkości np. przychodów czy rozchodów tej branży w ramach odpowiednio eksportu czy też importu, najlepiej sięgać do bilansu płatniczego na bazie transakcji, który jest określany także mianem bilansu rozrachunkowego, a nie płatności⁷. W przypadku tej branży najczęściej produkt oferowany klientowi powstaje na jego rynku, choć w ramach eksportu ujmowane są także usługi budowlane świadczone w kraju oferenta, ale na rzecz nierezydentów danego państwa. Dlatego też, analizując zestawienia dotyczące np. eksportu branży, a więc przychodów z tytułu świadczenia usług budowlanych na rzecz partnerów zagranicznych możemy zauważyć informacje dotyczące wspomnianych usług świadczonych w Polsce. Poza tym eksport usług budowlanych wiąże się np. z ponoszeniem przez firmy budowlane wydatków na dostawy towarów budowlanych, które są niezbędne do realizacji określonej usługi, zwykle oznacza delegowanie pracowników do pracy za granicą, co wymaga z kolei tworzenia tam biur technicznych, rejestrowania zakładów bądź oddziałów spółek. Abstrahując od wielu problemów natury administracyjnoprawnej, należy więc podkreślić, że eksporterzy tej branży są bezpośrednio poddawani konfrontacji z konkurencją na rynku zagranicznym. Tym samym wzrasta rola konkurencyjności pojedynczych firm w kształtowaniu międzynarodowej konkurencyjności na poziomie całej branży.

⁶ W tym momencie można by podjąć dyskusję wokół konwencji terminologicznej związanej z konkurencyjnością. Jednakże nie jest to celem artykułu.

⁷ Bilans płatniczy na bazie płatności obejmuje głównie salda rozliczeń z nierezydentami z tytułu usług dokonywane przez polskie banki, natomiast obroty usługowe w bilansie płatniczym na bazie transakcji, zwanym bilansem rozrachunkowym zawierają dodatkowo informacje o usługach rozliczanych poprzez rachunki bankowe przedsiębiorstw w bankach za granicą, usługach świadczonych na kredyt, jak również rozliczanych w ramach kompensowania wierzytelności, por. [Bilans płatniczy, 2002, s. 10].

Kluczowi partnerzy handlowi polskich przedsiębiorstw budowlanych na rynkach zagranicznych to podmioty z Unii Europejskiej oraz z Europy Środkowej i Wschodniej.

Tablica 1

**Przychody z tytułu eksportu polskich usług budowlanych w latach 1994-2001
– najważniejsi partnerzy unijni⁸**

Wyszczególnienie	Wartość przychodów z tytułu eksportu polskich usług budowlanych (mln euro – od 01.01.1999, mln ECU – do 31.12.1998)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Niemcy	88	127	126	167	154	176	180	196
Austria	16	14	23	33	35	39	35	147
Francja	2	3	8	15	5	1	4	7
Holandia	0	2	2	3	3	4	4	7
Włochy	2	3	2	3	1	8	1	3
Belgia	0	0	0	8	21	1	1	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Eurostat, Database NewCronos

Jeśli chodzi o klientów unijnych, to największe znaczenie dla branży mają usługobiorcy z RFN. Ważną pozycję zajmują również podmioty z Austrii. Wielkość przychodów od kontrahentów niemieckich od 1994 roku zasadniczo rośnie (tablica 1). Wyjątek stanowi rok 1996 i 1998, w którym miał miejsce niewielki, w porównaniu z poprzednimi latami, spadek ich wartości. Przychody pochodzące od drugiego co do wielkości odbiorcy polskich usług budowlanych – Austrii również zasadniczo rosną. W tym przypadku obniżka wystąpiła w 2000 roku.

Do najważniejszych rynków zagranicznych polskiej branży budowlanej można również zaliczyć kraje byłego ZSRR oraz Czechy (tablica 2). Jeśli chodzi o ten drugi rynek, to stwierdza się, że nastąpił wzrost wpływów ze sprzedaży eksportowej polskich usług budowlanych. Klienci pochodzący z rynków byłego ZSRR, a więc w analizowanym przypadku rynku rosyjskiego, ukraińskiego oraz litewskiego nabyli w 2001 roku od polskich firm budowlanych mniej usług w porównaniu z 2000 rokiem.

Tablica 2

**Przychody z tytułu eksportu polskich usług budowlanych w latach 2000-2001
– główni partnerzy z Europy Środkowej i Wschodniej⁹**

Wyszczególnienie	Wartość przychodów (mln USD)					
	Razem		Świadczone w kraju		Świadczone za granicą	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Rosja	19,73	6,39	19,73	6,13	0,000	0,26
Czechy	3,99	18,10	3,99	16,97	0,000	1,13
Ukraina	9,68	2,77	9,68	2,48	0,000	0,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Narodowego Banku Polskiego-Departament Statystyki/BP

⁸ Analiza została ograniczona do 2001 roku ze względu na niedostępność danych.

⁹ Ograniczony czasowo zakres analizy wynika z braku danych. Stosownych wyliczeń dla lat wcześniejszych brak w NBP oraz w Eurostat.

Polskie firmy budowlane mają do czynienia z konkurencją zagraniczną również na rynku krajowym ze strony importu. Do najważniejszych rywali zagranicznych w walce o klienta na rynku polskim zaliczają się rosyjskie, ukraińskie oraz litewskie firmy budowlane. Wśród państw byłego bloku wschodniego liderem pod względem wysokości osiągniętych przychodów z eksportu usług budowlanych do Polski jest Rosja (tablica 3). Natomiast wśród unijnych eksporterów usług budowlanych do Polski na pierwszym miejscu, pod względem wysokości osiągniętych przychodów, należy wymienić Austrię (tablica 4). Na miejscu drugim znajdują się przedsiębiorstwa z Niemiec.

Tablica 3

**Rozchody z tytułu importu usług budowlanych do Polski w latach 2000-2001
– najważniejsi partnerzy z Europy Środkowej i Wschodniej**

Wyszczególnienie	Wartość przychodów (mln USD)					
	Razem		Świadczone w kraju		Świadczone za granicą	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Rosja	1,91	12,70	0,00	10,30	1,91	2,40
Czechy	2,43	11,51	0,00	11,45	2,43	0,06
Ukraina	2,53	1,90	0,00	1,29	2,53	0,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Narodowego Banku Polskiego-Departament Statystyki/BP

Tablica 4

**Rozchody z tytułu importu zagranicznych usług budowlanych do Polski w latach 1994-2001
– najważniejsi partnerzy unijni**

Wyszczególnienie	Wartość rozchodów (mln euro – od 01.01.1999, mln ECU – do 31.12.1998)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Austria	19	35	34	44	91	97	93	146
Niemcy	34	42	105	66	50	97	74	35
Holandia	8	1	21	19	13	4	9	11
Włochy	6	9	28	28	55	10	8	9
Francja	0	1	12	12	20	11	7	8
Belgia	2	0	28	40	24	12	12	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Eurostat, Database NewCronos

Analiza wartości przychodów z tytułu eksportu polskich usług budowlanych na rynki zagraniczne oraz rozchodów z tytułu importu zagranicznych usług budowlanych do Polski pozwala stwierdzić, że nadwyżka przychodów na rozchodami występuje w okresie od 1994 roku do 2001 roku w obrotach z Niemcami (tablica 5) oraz z Czechami i Ukrainą w okresie 2000-2001 (tablica 6).

Tablica 5

**Saldo obrotów Polski w zakresie usług budowlanych w latach 1994-2001
- kluczowi partnerzy unijni**

Wyszczególnienie	Saldo obrotów (mln euro – od 01.01.1999, mln ECU – do 31.12.1998)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Austria	-3	-21	-11	-11	-56	-58	-58	1
Belgia	-2	0	-28	-32	-3	-11	-11	-5
Francja	2	2	-4	3	-15	-10	-3	-1
Holandia	-8	1	-19	-16	-10	0	-5	-4
Niemcy	54	85	21	101	104	79	106	161
Włochy	-4	-6	-26	-25	-54	-2	-7	-6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Eurostat, Database NewCronos

Tablica 6

**Saldo obrotów Polski w zakresie usług budowlanych w latach 2000-2001
- kluczowi partnerzy z Europy Środkowej i Wschodniej**

Wyszczególnienie	Saldo obrotów (mln USD)					
	Razem		Świadczone w kraju		Świadczone za granicą	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Rosja	17,82	-6,31	19,73	-4,17	-1,91	-2,14
Czechy	1,56	6,59	3,99	5,52	-2,43	1,07
Ukraina	7,15	0,87	9,68	1,19	-2,54	-0,32

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Narodowego Banku Polskiego-Departament Statystyki/BP

Tablica 7

Przychody i rozchody z tytułu usług budowlanych w latach 1994-2003

Usługi budowlane (mln USD)	Lata									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Razem	212	743	425	322	85	-41	-19	107	221	-54
Przychody	618	2799	1534	700	358	333	297	431	583	643
Rozchody	406	2056	1109	378	273	374	316	324	362	697
Świadczone za granicą	bd	bd	469	356	358	333	297	149	209	193
Przychody	bd	bd	1490	671	358	333	297	284	390	355
Rozchody	bd	bd	1021	315	0	0	0	135	181	162
Świadczone w Polsce	bd	bd	-44	-34	-273	-374	-316	-42	12	-247
Przychody	bd	bd	44	29	0	0	0	147	193	288
Rozchody	bd	bd	88	63	273	374	316	189	181	535

Źródło: Narodowy Bank Polski Departament Statystyki/BP

W obliczu ujemnych sald obrotów Polski z zagranicznymi partnerami w zakresie usług budowlano-montażowych trudno uwierzyć w powszechnie panującą wśród polskich firm budowlanych opinię, że są one bardziej konkurencyjne niż ich rywale z rynków unijnych czy rynków byłego bloku wschodniego. Opinię tę podważają także wartości sald w obrotach zagranicznych Polski w zakresie usług budowlano-montażowych ogółem z lat 1999, 2000 i 2003 (ta-

blica 7). W 1999, 2000 oraz 2003 roku Polska odnotowała ujemne saldo w zagranicznych obrotach w zakresie usług budowlano-montażowych. W 2001 i 2002 roku saldo przyjęło wartość dodatnią, jednakże nie można tutaj mówić o pełnej porównywalności, gdyż wartość usług budowlanych została powiększona o koszty ich świadczenia.

Wskaźniki IIT oraz RCA a wielkość i dynamika „mierników-udziałów” w odniesieniu do polskiej branży budowlanej

Wskaźniki IIT oraz RCA

Wskaźniki IIT oraz RCA obliczane dla polskiej branży budowlanej w ujęciu globalnym, a więc bez podziału na poszczególne rynki zagraniczne świadczą, że wymiana tej branży jest raczej wewnątrzgałęziowa (RCA w okolicach 0, a IIT w okolicach 1) (tablica 8). Wartości obu wskaźników wahają się, ale w przypadku IIT wyraźna jest tendencja wzrostowa.

Tablica 8

Kształtowanie się wskaźników IIT oraz RCA dla polskiej branży budowlanej

Wskaźnik	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IIT (Polska-Swiat)	0,79	0,85	0,84	0,70	0,87	0,94	0,97	0,86	0,77	0,96
RCA (Polska-Swiat)	0,21	0,15	0,16	0,30	0,13	-0,06	-0,03	0,14	0,23	-0,04

Natomiast, gdyby przeprowadzić ocenę w przekroju rynków, wnioski są nieco inne. Wyliczenia odnośnie wskaźnika IIT w obrotach Polski z poszczególnymi partnerami handlowymi nie pozwalają na kategorię określenie wymiany w zakresie usług budowlanych jako wewnątrz- bądź międzygałęziowa (tablica 9 i 10). Jedynie ewentualnie w przypadku Austrii można obserwować rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Choć zbyt pochopny byłby wniosek, że w tym przypadku mamy do czynienia z wymianą wewnątrzgałęziową. Wyraźnie międzygałęziowy charakter mają obroty między Polską a Belgią. Transakcje z partnerami z Europy Środkowej i Wschodniej nabierają charakteru wewnątrzgałęziowego.

Tablica 9

Wskaźnik IIT dla polskiej branży budowlanej – główni partnerzy unijni

Wyszczególnienie	Wskaźnik								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
Polska – Austria	0,91	0,57	0,81	0,86	0,56	0,57	0,55	1,00	
Polska – Niemcy	0,56	0,50	0,91	0,57	0,49	0,71	0,58	0,30	
Polska – Holandia	0,00	0,67	0,17	0,27	0,38	1,00	0,62	0,78	
Polska – Włochy	0,50	0,50	0,13	0,19	0,04	0,89	0,22	0,50	
Polska – Francja	0,00	0,50	0,80	0,89	0,40	0,17	0,73	0,93	
Polska – Belgia	0,00	–	0,00	0,33	0,93	0,15	0,15	0,00	

Tablica 10

Wskaźnik IIT dla polskiej branży budowlanej – główni partnerzy z Europy Środkowej i Wschodniej

Wyszczególnienie	Wskaźnik IIT	
	2000	2001
Polska – Rosja	0,18	0,67
Polska – Czechy	0,76	0,78
Polska – Ukraina	0,41	0,81

Analiza wskaźnika RCA w podziale na rynki, niestety, podobnie nie umożliwia wyciągnięcia jednoznacznych wniosków. Jako wymianę międzygałęziową można by określić transakcje z Belgią, gdyż poza 1995 oraz 1998 rokiem, wskaźnik RCA próbuje zbliżyć się do -1 . Natomiast jako zmierzające w kierunku wewnątrzgałęziowej można potraktować transakcje z Austrią, gdyż wskaźnik mieści się w przedziale od powyżej $-0,5$ do 0 . Świadczy to o tym, że bilateralne obroty w tej branży między Polską a Austrią mają charakter równoległego eksportu i importu usług o podobnej wartości. Jeśli chodzi o partnerów z Europy Środkowej i Wschodniej, w 2001 roku można mówić o wymianie zbliżonej do wewnątrzgałęziowej.

Rezultaty oceny międzynarodowej konkurencyjności branży za pomocą wskaźników IIT oraz RCA w przekroju rynków są więc zbieżne. Globalnie biorąc, brak przewagi komparatywnej po stronie Polski w badanej branży i analizując strumienie handlu w przekroju rynków okazuje się, że więcej korzyści z wymiany osiągają poza nielicznymi wyjątkami poszczególni partnerzy zagraniczni. O wewnątrzgałęziowym charakterze ujętej globalnie wymiany polskiej branży budowlanej decyduje być może duży udział Austrii w jej obrotach zagranicznych. Wymiana z tym krajem w 2001 roku jest, jak wcześniej sygnalizowano, wewnątrzgałęziowa. Trzeba też podkreślić, że w sytuacji gdy zarówno wartości eksportu, jak i importu są małe, trudno wysuwać tezę, że badana branża jest konkurencyjna na rynku międzynarodowym. Gdyż w rzeczywistości słabo angażuje się w biznes międzynarodowy. Jednakże, wydaje się, że analizy tego typu są przydatne, gdyż ułatwiają identyfikację branż, które mają potencjał internacjonalizacyjny.

Tablica 11

Wskaźnik RCA dla polskiej branży budowlanej – główni partnerzy unijni

Wyszczególnienie	Wskaźnik RCA							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Polska – Austria	-0,09	-0,43	-0,19	-0,14	-0,44	-0,43	-0,45	0,00
Polska – Niemcy	0,44	0,50	0,09	0,43	0,51	0,29	0,42	0,70
Polska – Holandia	-1,00	0,33	-0,83	-0,73	-0,63	0,00	-0,38	-0,22
Polska – Włochy	-0,50	-0,50	-0,87	-0,81	-0,96	-0,11	-0,78	-0,50
Polska – Francja	1,00	0,50	-0,20	0,11	-0,60	-0,83	-0,27	-0,07
Polska – Belgia	-1,00	–	-1,00	-0,67	-0,07	-0,85	-0,85	-1,00

Tablica 12

Wskaźnik RCA dla polskiej branży budowlanej – główni partnerzy z Europy Środkowej i Wschodniej

Wyszczególnienie	Wskaźnik RCA	
	2000	2001
Polska – Rosja	0,82	-0,33
Polska – Czechy	0,24	0,22
Polska – Ukraina	0,59	0,19

Miernik „kraj-kraj plus import”

Pierwszą z miar międzynarodowej konkurencyjności branży, którą można wykorzystać obok tradycyjnych wskaźników międzynarodowej konkurencyjności branży, jest wskaźnik udziału w rynku. Pozwala on na konfrontację konkurencyjności polskich usług budowlanych z konkurencyjnością importowanych usług budowlanych na rynku polskim. Okazuje się, że udział polskich przedsiębiorstw¹⁰ budowlanych w rynku krajowym jest bardzo wysoki (tablica 13). Średni udział wspomnianych firm w polskim rynku w latach 1994-2001 wynosił prawie 94%, co świadczy o tym, że według tego wskaźnika na rynku polskim rodzime przedsiębiorstwa budowlane są uważane za bardziej konkurencyjne od przedsiębiorstw zagranicznych. Konkurencyjność ta w znacznym stopniu wiąże się z relatywnie niskim kosztem robocizny. Wynik ten można też wiązać ze specyfiką branży budowlanej, a w szczególności z tym, że w przypadku zawierania kontraktu z rezydentem kraju usługodawcy, najczęściej koszty transakcyjne są niższe w porównaniu do sytuacji, gdy wykonanie określonej usługi budowlano-montażowej zleca się firmie z zagranicy.

Tablica 13

Udział krajowej produkcji budowlanej w polskim rynku usług budowlanych – miernik „kraj-kraj plus import”

Wyszczególnienie	Udział krajowej produkcji budowlanej w polskim rynku usług budowlanych (%)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PBM/PBM+IM	94	80	89	95	98	98	98	97

PBM – produkcja budowlano-montażowa zrealizowana przez krajowe przedsiębiorstwa budowlane
 IM – import usług budowlanych do Polski mierzony wysokością wpływów na bazie bilansu rozrachunkowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznik Statystyczny GUS dla lat 1994, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, GUS, Warszawa 1995, 1997, 1999, 2000, 2001, s. odpowiednio 422, 396, 380, 410, 410, 400, danych otrzymanych z Eurostat, Database NewCronos oraz Departamentu Statystyki NBP

¹⁰ O tym, że firma jest zaliczana do polskich firm budowlanych decyduje jej lokalizacja i rejestracja na terenie Polski. Firmy polskie to firmy będące rezydentami Polski.

Na polskim rynku budowlanym pojawiają się importerzy – przedsiębiorstwa zagraniczne. Gdyby szukać liderów wśród wspomnianych importerów, pozycja ta przypadłaby Niemcom. Jednakże udział nawet niemieckich przedsiębiorstw budowlanych w polskim rynku jest mały. W okresie od 1994 do 2001 roku oscylował między 0,18 a 0,92 %, co mogłoby sygnalizować, że ich konkurencyjność z punktu widzenia polskiego klienta jest niewielka¹¹.

Miernik „eksport – import”

Drugim z syntetycznych mierników międzynarodowej konkurencyjności branży, który może stanowić uzupełnienie dotychczas prowadzonej analizy jest udział eksportu branży budowlanej w imporcie usług budowlanych kluczowych partnerów handlowych branży, nazwany miernikiem „eksport – import”. W przedziale czasowym od 1994 roku do 2001 roku najwyższy udział eksportu polskich usług budowlanych w imporcie ogółem krajów unijnych wystąpił w przypadku Austrii. Niemcy zajmują miejsce drugie (tablica 14). Pierwsza lokata Austrii, a nie Niemiec może być zaskoczeniem, gdyż powszechnie uznaje rynek RFN za najważniejszy dla branży. W tym momencie koniecznie trzeba wspomnieć, że Austria w porównaniu do Niemiec importuje znacznie mniej usług budowlanych. Jednak jeśli już zleca się wykonanie robót budowlanych zagranicznym firmom – nierezydentom Austrii, to znaczące miejsce w ich grupie zajmują firmy będące rezydentami Polski¹².

Informacji o tym, jak kształtuje się konkurencyjność polskiej branży budowlanej na rynkach zagranicznych dostarcza przede wszystkim nie sama wartość dyskutowanego miernika, ale jego dynamika. Zarówno w przypadku Austrii, jak i Niemiec miernik ten wykazuje tendencję wzrostową, co może oznaczać pozytywne zmiany w konkurencyjności polskiej branży budowlanej na tych rynkach. Trudno natomiast o jednoznaczną diagnozę odnośnie do konkurencyjności polskiej branży budowlanej na pozostałych prezentowanych rynkach unijnych. Udział eksportu polskich usług budowlanych w imporcie ogółem usług budowlanych tych państw w jednym przedziale czasowym rośnie, a w innym obniża się. Można jedynie stwierdzić, że na tych rynkach mają miejsce okresowe zmiany konkurencyjności polskich firm budowlanych. Wydaje się, że dla uwiarygodnienia powyższych stwierdzeń warto by przeprowadzić analizę dynamiki cen na usługi budowlane we wspomnianych krajach.

¹¹ Obliczenia na podstawie Rocznik Statystyczny GUS dla lat 1994, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, GUS, Warszawa 1995, 1997, 1999, 2000, 2001, s. odpowiednio 422, 396, 380, 410, 410, 400, danych otrzymanych z Eurostat, Database NewCronos oraz Departamentu Statystyki NBP.

¹² Wartość wpływów z tytułu importu usług budowlanych w Austrii wyniosła w 2001 roku 521 mln euro. Wpływy na rzecz Polski wyniosły 147 mln euro. W przypadku RFN analogiczne wielkości wyniosły 5274 mln euro oraz 196 mln euro.

Tablica 14

Udział eksportu polskich usług budowlanych w imporcie ogółem usług budowlanych krajów unijnych w latach 1994-2001 – miernik „eksport – import”

Wyszczególnienie	Udział eksportu polskich usług budowlanych w imporcie ogółem usług budowlanych krajów unijnych (%)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Austria	3,79	3,08	4,71	7,59	8,43	7,51	10,36	28,22
Belgia	0,00	0,00	0,00	0,97	2,70	0,16	0,15	0,00
Francja	0,28	0,38	0,75	0,98	0,21	0,05	0,24	0,39
Holandia	0,00	0,16	0,17	0,18	0,30	0,38	0,38	0,55
Niemcy	2,31	2,81	2,75	3,08	2,81	3,67	3,37	3,72
Włochy	0,22	0,26	0,21	0,27	0,08	0,75	0,08	0,17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Eurostat, Database NewCronos

Jeśli chodzi o wartość udziału eksportu polskiej branży budowlanej w imporcie państw byłego bloku wschodniego, to niestety nie udało się ustalić, jak kształtuje się powyższy miernik z powodu braku stosownych danych.

Miernik eksport-import wydaje się być cennym instrumentem pomiaru międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, gdyż pozwala po pierwsze, na porównanie pozycji firm z danej branży z pozycją firm konkurencyjnych pochodzących z wybranego rynku zagranicznego, ale także na porównania z rywalami z innych krajów walczących o ten sam rynek zagraniczny.

Zakończenie

Próba pomiaru międzynarodowej konkurencyjności polskiej branży budowlanej doprowadziła do następujących wniosków:

- po pierwsze, że polska branża budowlana uczestniczy w wymianie zbliżonej do wewnątrzgałęziowej, brak wyraźnej przewagi komparatywnej nad rywalami zagranicznymi,
- po drugie, konkurencyjność polskich firm budowlanych na rynku krajowym jest większa niż rywali zagranicznych, co potwierdza wielkość i dynamika miernika – udział w rynku,
- po trzecie, najlepszą pozycję konkurencyjną jeśli chodzi o rynki zagraniczne zajmują polskie przedsiębiorstwa budowlane na rynku austriackim i niemieckim.

Dla uzyskania kompletnej diagnozy międzynarodowej konkurencyjności polskiej branży budowlanej warto byłoby przeanalizować przyczyny zmian pozycji rynkowej polskich firm budowlanych oraz tendencje w zakresie kształtowania się cen na poszczególnych rynkach zagranicznych. Poza tym na podstawie przeprowadzonej analizy nie sposób jednoznacznie przesądzać o przydatności zaproponowanych miar międzynarodowej konkurencyjności branży. Rodzi to pole do dalszych dociekań naukowo-badawczych.

Bibliografia

- Bieńkowski W., [1993], *Oddziaływanie rządu USA na zdolność konkurencyjną gospodarki amerykańskiej w latach 1981-1988*, SGH, Warszawa.
- Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz bilans aktywów i pasywów zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej za 2001 rok, NBP, Warszawa 2002.
- Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz bilans aktywów i pasywów zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej za 2002 rok, NBP, Warszawa 2003.
- Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz bilans aktywów i pasywów zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej za 2003 rok, NBP, Warszawa 2004.
- Bruellhart M., [1994], *Marginally Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, vol. 130.
- Collins S.M., Rodrick D., [1991], *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington.
- Dimelis S., Gatsios K., [1994], *Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece*, CEPR Discussion Paper nr 1005, London.
- Grubel H., Lloyd P., [1971], *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, „Economic Record”, vol. 47.
- Jankowska B., [2002], *Międzynarodowa konkurencyjność branży a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, [w:] Strategie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, red. E. Najlepszy, AE Poznań.
- Jakóbk W., [2000], *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*, PWN, Warszawa.
- Lipowski A., [1995], *Dostosowania w sferze przemian strukturalnych (kierunki polityki przemysłowej)*, INE PAN.
- Misala J., [2001], *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa.
- Wyżnikiewicz B., [1998], *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu*, [w:] Raport o zarządzaniu. Polskie przedsiębiorstwa wobec wyzwań XXI wieku, red. B. Wawrzyniak, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Wziątek-Kubiak A., Lipowski A., [1996], *Zmiany konkurencyjności produkcji przemysłowej w latach 1994-1998*, [w:] Struktura gospodarki transformującej się, red. A. Lipowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa.

AN ATTEMPT TO MEASURE THE COMPETITIVE POSITION OF THE POLISH CONSTRUCTION SECTOR

Summary

The article addresses the problem of measuring the international competitive position of various economic sectors. The author describes measures such as the „revealed comparative advantage” indicator, the Grubel-Lloyd index and the Bruellhart measure, all of which are traditionally used to evaluate international sector competitiveness. However, these measures predominantly provide information on the character of intra-industry trade between analyzed countries. That’s why the author subsequently presents her own proposals on measuring international sector competitiveness. One of them is an „export-import” indicator that describes the competitiveness of products and services offered by companies from the analyzed sector on a specific foreign market, compared with the competitiveness of other suppliers competing for this market. The

author's concept is then used to assess the international competitiveness of Poland's construction sector. The analysis is conducted in reference to European Union and Central and Eastern European markets of key importance for the sector (according to the state prior to May 1, 2004). The proposed methodological solution is supplementary with regard to concepts presented earlier in literature on the subject.