

**Raport końcowy z przeprowadzonych badań
i analiz zapotrzebowania proeksportowego
wśród przedsiębiorstw działających
w województwie świętokrzyskim oraz wybranych
rynków zagranicznych pod kątem możliwości
rozwoju eksportu dla branży zasobooszczędnego
budownictwa**

Raport końcowy

Gdańsk 2020



Rzeczpospolita
Polska



WOJEWÓDZTWO
ŚWIĘTOKRZYSKIE

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



*Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego,
w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.*

SPIS TREŚCI

1. Wprowadzenie	3
2. Skrócony opis metodologiczny, źródeł informacji, danych oraz przyjętych założeń badawczych (zakresy badawcze)	4
3. Zasobooszczędne budownictwo – Regionalna Inteligentna Specjalizacja	7
4. Wybór kluczowych rynków eksportowych	10
4.1. Zainteresowanie działalnością eksportową w branży	10
4.2. Wybór rynków zagranicznych	13
5. Województwo świętokrzyskie na tle Polski	16
6. Warunki prowadzenia działalności eksportowej w wybranych krajach	26
6.1. Niemcy	26
6.2. Francja	32
6.3. Czechy	38
6.4. Belgia	44
7. Branża zasobooszczędnego budownictwa	49
7.1. Ocena potencjału eksportowego, innowacyjnego branży oraz jej wpływu na gospodarkę regionu	59
8. Analiza rynków eksportowych pod kątem możliwości eksportu produktów branży zasobooszczędnego budownictwa	66
8.1. Niemcy	66
8.1.1. Analiza 5-sił Portera	69
8.1.2. Analiza SWOT	72
8.2. Francja	73
8.2.1. Analiza 5-sił Portera	76
8.2.2. Analiza SWOT	78
8.3. Czechy	79
8.3.1. Analiza 5-sił Portera	82
8.3.2. Analiza SWOT	84
8.4. Belgia	85
8.4.1. Analiza 5-sił Portera	87
8.4.2. Analiza SWOT	89
8.5. Podsumowanie	90
9. Bariery rozwoju eksportu usług i produktów zasobooszczędnego budownictwa	91
10. Efektywne formy wsparcia eksportu	93

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

11.	Studium przypadku firm uzyskujących sukces na rynkach zagranicznych	95
1.1	Creoconcept	95
11.2.	SHL Production Sp. z o.o.....	97
12.	Najbardziej efektywne formy wejścia na wybrane rynki zagraniczne	98
13.	Wnioski i rekomendacje	100
	Spis rysunków, wykresów, tabel	103

1.WPROWADZENIE

Niniejsze opracowanie powstało w ramach projektu „Usługa przeprowadzenia badań jakościowych i ilościowych, makroekonomicznych dotyczących kwestii eksportowych oraz analizy rynków zagranicznych w tym kontekście, wśród przedsiębiorców we wskazanych sektorach gospodarki województwa świętokrzyskiego” współfinansowanego ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020, działanie: 2.4. - Promocja gospodarcza kluczowych branż gospodarki regionu, w ramach programu p.n.: „Świętokrzyskie – Hard to pronounce, easy to do business in”.

W raporcie przedstawiono wyniki badań i analiz dotyczących „Zasobooszczędnego budownictwa” jako jednej z czterech regionalnych inteligentnych specjalizacji województwa świętokrzyskiego. Głównymi celami przyświecającymi badaniu było:

- 1) określenie zapotrzebowania proeksportowego wśród przedsiębiorstw działających w województwie świętokrzyskim w obrębie kluczowych branż (inteligentnych specjalizacji regionalnych),
- 2) analiza wybranych rynków zagranicznych pod kątem możliwości rozwoju eksportu i/lub internacjonalizacji, wśród kluczowych inteligentnych branż województwa świętokrzyskiego.

Niniejszy raport jest efektem prac analitycznych przeprowadzonych w oparciu o szerokie spektrum badań pierwotnych sektora zasobooszczędnego budownictwa oraz analizy źródeł wtórnych w ramach badań gabinetowych.

2. SKRÓCONY OPIS METODOLOGICZNY, ŹRÓDEŁ INFORMACJI, DANYCH ORAZ PRZYJĘTYCH ZAŁOŻEŃ BADAWCZYCH (ZAKRESY BADAWCZE)

Badanie zostało przeprowadzone dla branży budowlanej (zasobooszczędnego budownictwa) objęła badania gabinetowe na podstawie których przygotowano szczegółowe ankiety do badań pierwotnych CATI, oraz zagadnienia do wywiadów pogłębianych (IDI) oraz badań fokusowych (FGI i miniFGI).

Na podstawie przeprowadzonych analiz źródeł zastanych oraz wyników badań CATI na reprezentatywnej próbie przedsiębiorców dokonano wyboru krajów o najwyższym potencjale rozwoju eksportu.

Dla każdego z wybranych krajów dokonano analizy sytuacji ekonomiczno-społecznej w kontekście możliwości zwiększenia sprzedaży eksportowej przez przedsiębiorstwa z branży.

Na podstawie analiz, wywiadów pogłębianych oraz badań fokusowych z przedstawicielami ekspertów branżowych przygotowano analizę SWOT i analizę każdego rynku eksportowego w modelu 5 sił Portera.

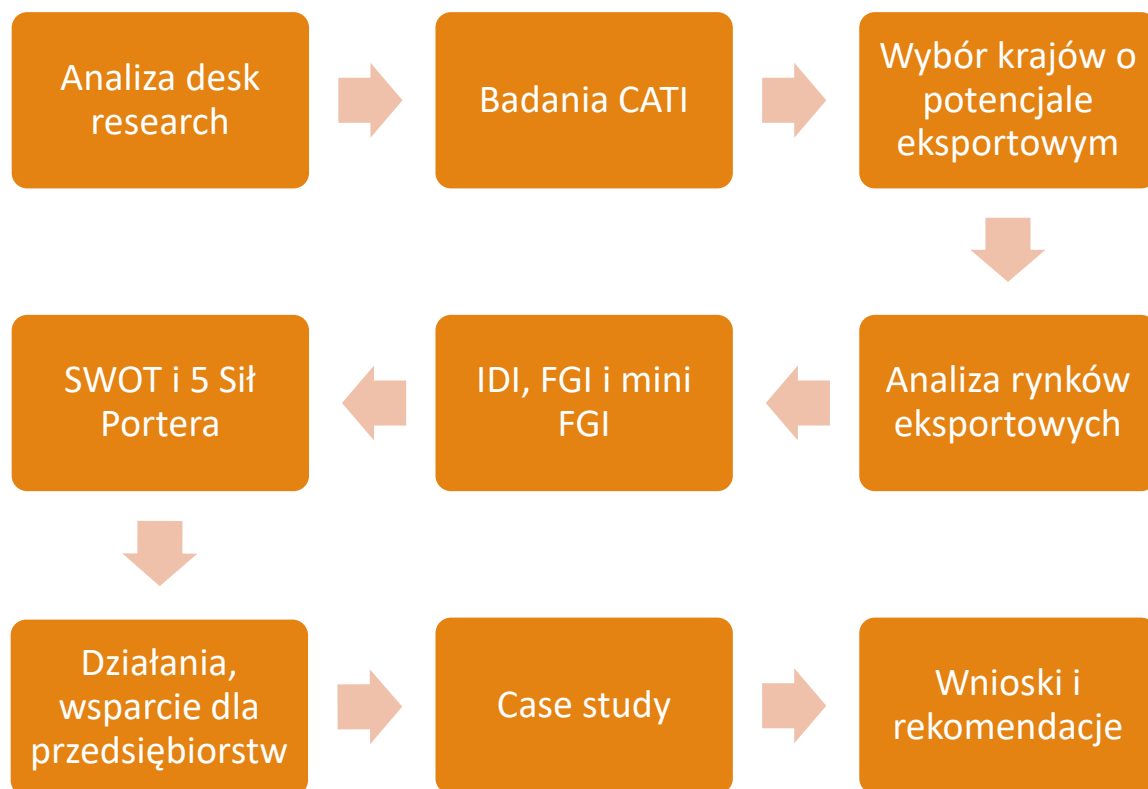
Na podstawie badań CATI oraz badań jakościowych określono zakres działań wspierających rozwój eksportu na wybranych rynkach w sposób optymalny.

Dodatkowym elementem badań było opracowanie studium przypadku dla przedsiębiorstwa z branży budowlanej odnoszącego sukcesy na jednym z wybranych rynków eksportowych.

Efektom prac są wnioski i rekomendacje w zakresie rozwoju eksportu produktów i usług zasobooszczędnego budownictwa i wsparcia działań przedsiębiorstw w zakresie zwiększenia poziomu umiędzynarodowienia ich działalności.

Przebieg badania prezentuje Rysunek 1.

Rysunek 1. Przebieg procesu badawczego



Źródło: opracowanie własne

W analizie desk resarch korzystano z następujących źródła informacji i danych:

- a) Dokumenty o charakterze strategicznym każdego szczebla, właściwe dla kształtowania handlu zagranicznego m.in.:
 - Strategia Badań i Innowacyjności (RIS3)
- b) Dokumenty o charakterze strategicznym każdego szczebla, w częściach dotyczących kwestii gospodarczych.
- c) Raporty Urzędu Marszałkowskiego Woj. Świętokrzyskiego dot. inteligentnych specjalizacji:
 - Nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo spożywcze – syntetyczne ujęcie potencjału eksportowego przedsiębiorców województwa świętokrzyskiego w ramach sektorów głównych inteligentnych specjalizacji regionu - raport końcowy
 - Sektor metalowo-odlewniczy – syntetyczne ujęcie potencjału eksportowego przedsiębiorców województwa świętokrzyskiego w ramach sektorów głównych inteligentnych specjalizacji regionu - raport końcowy
 - Turystyka zdrowotna i prozdrowotna – syntetyczne ujęcie potencjału eksportowego przedsiębiorców województwa świętokrzyskiego w ramach sektorów głównych inteligentnych specjalizacji regionu - raport końcowy
 - Zasobooszczędne budownictwo – syntetyczne ujęcie potencjału eksportowego przedsiębiorców województwa świętokrzyskiego w ramach sektorów głównych inteligentnych specjalizacji regionu - raport końcowy

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

- d) Przewodniki i poradniki w zakresie kształtowania polityki handlowej.
- e) Źródła internetowe np.
- Portal promocji eksportu
 - Portal Enter new markets - Promotion of agricultural products
<https://ec.europa.eu/chafea/agri/enter-new-markets>
- f) Publikacje, raporty, itp. opublikowane przez Polską Agencję Informacji i Handlu (PALiH), Centra Obsługi Inwestora i Eksportera (COIE), Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji funkcjonujące na terenie zidentyfikowanych rynków docelowych w zakresie profilu poszczególnych rynków docelowych:
- Przewodniki po rynkach publikowane przez PALiH, 2018
 - Raporty sektorowe dla poszczególnych krajów publikowane przez PALiH (sektor spożywczy, rolno-spożywczy, budowlany, materiałów budowlanych, medyczny, sektor podwykonawstwa w przemyśle metalowym, elektromechanicznym i energetycznym, 2018
 - Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2017, PALiH, 2017 (raport zbiorczy i woj. świętokrzyskie). Wnioski wynikające z raportu zostaną zestawione z danymi Eurostat i Komisji Europejskiej (Indeks Konkurencyjności Regionów UE)
- g) Raporty, publikacje, artykuły dotyczące handlu zagranicznego i poszczególnych branż:
- Handel zagraniczny w województwach (NTS 2) – raport końcowy, Centrum Badań i Edukacji Statystycznej GUS, 2015
 - Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy, Analizy rynkowe, Zakład Badań Rynkowych IERiGŻ-PIB, 2016
 - Czynniki zapotrzebowania materiałowego w krajach UE w latach 2000–2015, Przegląd Statystyczny Tom IXV – zeszyt 1 – 2018
- h) Raporty i informacje Światowej Organizacji Handlu oraz innych instytucji wspierających wymianę handlową na arenie międzynarodowej.
- i) Akty normatywne.
- Akty prawne UE dot. polityki handlowe (https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/external_trade.html?root_default=SUM_1_CODED%3D07&locale=pl)
- j) Dane statystyczne – wskaźniki makroekonomiczne przedstawione na poziomie województwa, kraju oraz państw wyselekcjonowanych w trakcie badania: PKB, stopa inflacji, deficyt, dług publiczny, saldo bilansu płatniczego i handlowego, stopy procentowe, dane dotyczące polityki podatkowej, sytuacji demograficznej, koniunktury, rynku pracy i inne. W analizie uwzględnione zostaną również wskaźniki określające elementy wpływające na gospodarkę między innymi: stałość polityki wewnętrznej i jej wpływ na decyzje gospodarcze, jakość prawa gospodarczego, otoczenie społeczno-kulturowe, stabilność polityczna, całkowity obrót branży na danym rynku zagranicznym, wydajność pracy, struktura konsumentów produktów i/lub usług branż inteligentnych specjalizacji, skala i dynamika popytu, stan rozwoju sektora i jego konkurencyjność.
- k) Dane statystyczne dotyczące wymiany handlowej, w szczególności:
- Dane o wielkości obrotów handlu zagranicznego z Centrum Analityczne Izby Administracji Skarbowej oparte na nomenklaturze scalonej CN (ang. combined nomenclature).

- Dane pozyskane z serwisu United Nations Comtrade w podziale na kody taryfy celnej, kraj importujący/eksportujący, wartość i wielkość transakcji.

3. ZASOBOOSZCZĘDNE BUDOWNICTWO – REGIONALNA INTELIGENTNA SPECJALIZACJA

Zasobooszczędne budownictwo to budownictwo charakteryzujące się minimalizacją niekorzystnego wpływu na klimat i środowisko naturalne. Budownictwo takie charakteryzuje się ograniczeniem zużycia energii oraz wykorzystaniem energii ze źródeł odnawialnych.

W kontekście Inteligentnej Specjalizacji Regionu – województwa świętokrzyskiego Zasobooszczędne budownictwo odnosi się nie tylko do tworzenia nowych budynków ale również do udoskonalenia istniejących obiektów. Ważnym aspektem zasobooszczędnego budownictwa jest szerokie wykorzystanie materiałów korzystnych dla środowiska naturalnego i ograniczenie zanieczyszczeń wytwarzanych przez budynki¹.

Zasobooszczędne budownictwo ogranicza przyrost odpadów powstałych w procesach wytwarzania materiałów i utrzymania budynków. Poprzez umiejętne gospodarowanie zasobami zmniejsza ryzyko negatywnego wpływu budownictwa na środowisko naturalne.

Podstawowe cele zasobooszczędnego budownictwa obejmują:

- zmniejszenie zużycia energii w budynkach,
- ograniczenie negatywnego wpływu budynków na ludzkie zdrowie,
- redukcja emisji gazów cieplarnianych,
- zmniejszenie zużycia wody,
- ograniczenie do minimum tworzenia odpadów,
- zmniejszenie stopnia degradacji środowiska.

Raport firmy badawczej Dodge Data & Analytics opublikowany w 2018 roku wskazuje, iż tempo rozwoju budownictwa zasobooszczędnego w ostatnich 10 latach było niezwykle szybkie – wartość rynku i udział projektów ekologicznych wśród wznoszonych budynków ogółem uległa podwojeniu. Dodatkowo należy spodziewać się szybkiego wzrostu tego rynku w najbliższej przyszłości – firma przewiduje 20 procentowy wzrost udziału projektów proekologicznych w ciągu najbliższych 2 lat².

¹ USZCZEGÓŁOWIENIE INTELIGENTNYCH SPECJALIZACJI WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO; Załącznik 1 do Planu Wykonawczego do RIS3

² <https://plgbc.org.pl/najnowsze-swiatowe-trendy-w-budownictwie-ekologicznym-world-green-building-trends-2018-smartmarket-report/>

Podobne wnioski wynikają z badania World Green Building Trends 2018 SmartMarket Report 47% osób biorących udział w badaniu ocenia, że większość realizowanych projektów (ponad 60%) powstałych do 2021 roku będzie charakteryzować się wysokim poziomem ekologiczności³.

Kluczowe czynniki sprzyjające rozwojowi budownictwa ekologicznego obejmują:

- ✓ **Wzrastającą świadomość klientów** – trend ten jest szczególnie widoczny w krajach Europy Zachodniej oraz w innych wysoko rozwiniętych krajach świata. Wzrastająca świadomość klientów przekłada się bezpośrednio na oczekiwania w zakresie poziomu ograniczenia zużycia energii i emisji CO₂ w nabywanych mieszkaniach i budynkach a więc generuje popyt na usługi budownictwa ekologicznego w segmencie mieszkaniowym.
- ✓ **Oszczędność kosztów** – trend widoczny w sektorze przedsiębiorstw, w szczególności zarządzających powierzchniami biurowymi i magazynowymi – dzięki zastosowaniu rozwiązań proekologicznych możliwe jest ograniczenie zużycia energii i ograniczenie kosztów eksploatacji budynków komercyjnych na poziomie 8% w stosunku do budynków⁴. Dodatkowo w ocenie ekspertów rynku zastosowanie rozwiązań ekologicznych przyczynia się do wzrostu wartości budynków o około 7%.
- ✓ **Regulacje ekologiczne.** Kolejnym elementem sprzyjającym rozwojowi budownictwa ekologicznego są regulacje wprowadzane przez rządy krajowe i organizacje ponadnarodowe. Wprowadzane rozwiązania wspierające ograniczenie emisji gazów cieplarnianych przyczyniają się do rozwoju budownictwa i usług budowlanych w obszarze budownictwa ekologicznego.
- ✓ **Zdrowie mieszkańców.** Poprawa zdrowia mieszkańców jest priorytetem w rozwoju budownictwa ekologicznego w krajach mniej rozwiniętych na przykład Brazylii, Afryce Południowej czy Indiach. W krajach europejskich w tym w Polsce czynnik ten ma mniejsze znaczenie.

Zgodnie z zapisami Regionalnej Inteligentnej Specjalizacji Województwa Świętokrzyskiego (RIS3) branża zasobooszczędnego budownictwa obejmuje szereg działów PKD⁵:

Przetwórstwo przemysłowe

- ✓ zasobooszczędne materiały budowlane w tym chemia budowlana,
- ✓ zasobooszczędne technologie w budownictwie,
- ✓ produkcja metali o odpowiednich parametrach wykorzystywanych m.in. do rewitalizacji nisko emisyjnych budynków,
- ✓ produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń, przy użyciu nowoczesnych technologii, wysokoodpornych na czynniki wpływające na ich degradację.

Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją

- ✓ pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody z wykorzystaniem metod poprawiających efektywność gospodarki wodnej m.in. w wyniku usprawnień technologicznych konstrukcji budynku,

³ Tamże

⁴ World Green Building Trends 2018.

⁵ USZCZEGÓŁOWIENIE INTELIGENTNYCH SPECJALIZACJI WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO; Załącznik 1 do Planu Wykonawczego do RIS3

- ✓ odprowadzanie i oczyszczanie ścieków w budownictwie przy użyciu nowoczesnych technik wspomagających proces minimalizacji negatywnego oddziaływania na środowisko,
- ✓ działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów np. poprzez wdrożenie nowoczesnych technologii wykorzystujących m.in. odpady do tworzenia materiałów budowlanych; odzysk surowców w tym opracowywanie technik powtórnego wykorzystania materiałów budowlanych lub zastosowanie bezodpadowych lub niskoodpadowych technologii produkcji.
- ✓ wprowadzanie nowoczesnych wysoko wydajnych urządzeń filtrująco - separujących opartych na bazie nanotechnologii.
- ✓ wprowadzanie odzysku, filtracji i wykorzystania wody „brudnej” i deszczowej do zasilania toalet, pralek , itp.

Budownictwo

- ✓ roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków przy wykorzystaniu m.in. materiałów i technologii związanych z termomodernizacją obiektów, skutkujące poprawą działania systemów energetycznych budynków,
- ✓ roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej przy wykorzystaniu technologii skutkującej podwyższeniu ich odporności na degradację,
- ✓ roboty budowlane specjalistyczne skutkujące np. redukcją zużycia energii przez budynki.
- ✓ roboty budowlane związane z innowacyjnymi systemami zaopatrywania budynku w energię ze źródeł odnawialnych,
- ✓ budownictwo o podwyższonej trwałości i mniejszej energochłonności z zastosowaniem nowych technologii, z innowacyjną organizacją cyklu budowlanego pozwalającą na redukcję liczby odpadów i zmniejszenie negatywnego wpływu budynku na środowisko.
- ✓ wykonywanie budynków oraz obiektów inżynierskich metodą prefabrykacji elementów modułowych, która zmniejsza ilość odpadów, umożliwia wytworzenie elementów zaawansowanych technologicznie, optymalizuje zużycie energii oraz logistykę.

Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

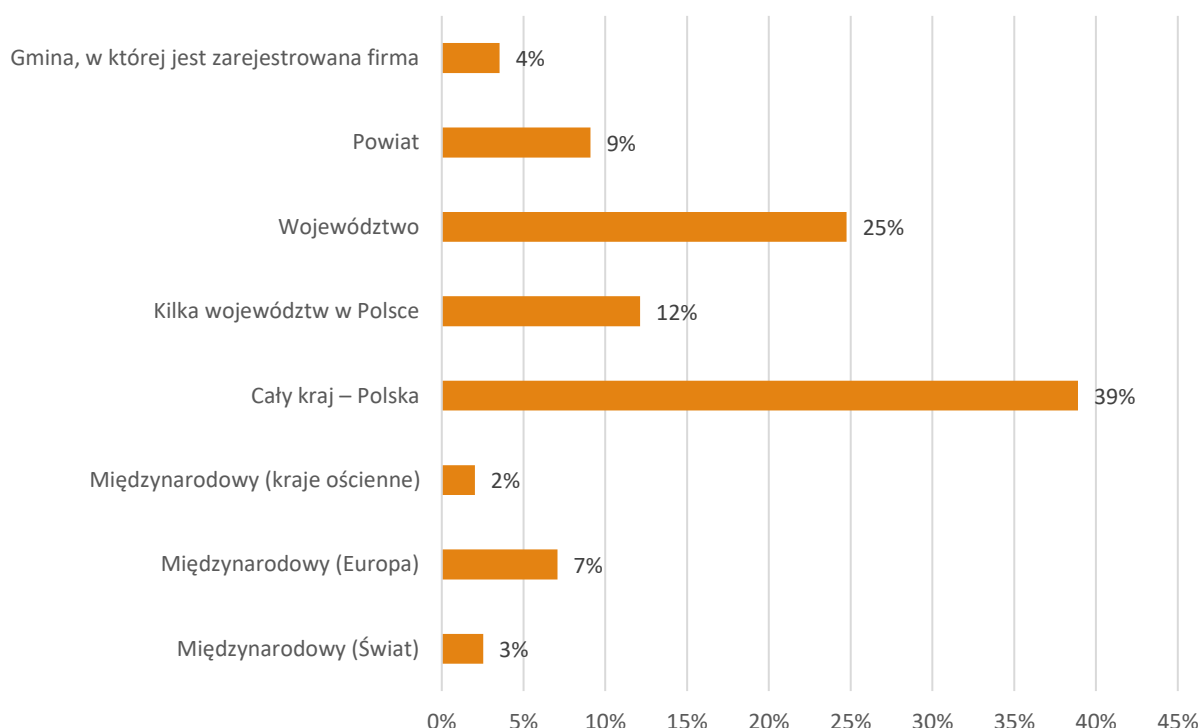
- ✓ działalność w zakresie architektury i inżynierii skutkująca np. powstawaniem projektów niskoemisyjnych budynków; badania i analizy techniczne np. wspomagające proces sprawdzania efektów modernizacji budynków (audyty energetyczne, badania pod kątem wpływu infrastruktury obiektów na zdrowie),
- ✓ wykonywanie projektów budowlanych, infrastruktury i przestrzeni o charakterze zasobooszczędnym,
- ✓ prowadzenie prac badawczych ze szczególnym uwzględnieniem materiałów kompozytowych,
- ✓ komputerowe modelowanie informacji o budynku, zaawansowane analizy komputerowe - informatyzacja budownictwa – np. innowacyjne systemy informatyczne pozwalające na integrację dostarczanych do budynków mediów i ich optymalne wykorzystanie,
- ✓ badania naukowe i prace rozwojowe związane m.in. z powstawaniem materiałów budowlanych o bardzo dobrych właściwościach, dzięki którym możliwym staje się osiągnięcie wysokich parametrów energooszczędności budynku,
- ✓ pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna wpływająca na zwiększanie parametrów związanych np. z oszczędnością energii w budynkach.

4. WYBÓR KLUCZOWYCH RYNKÓW EKSPORTOWYCH

4.1. ZAINTERESOWANIE DZIAŁALNOŚCIĄ EKSPORTOWĄ W BRANŻY

Według badań CATI przeprowadzonych na reprezentatywnej próbie przedstawicieli branży zasobooszczędnego budownictwa 15% z nich prowadzi obecnie działalność eksportową. Najwięcej, blisko dwie piąte (39%), przedsiębiorców prowadzi działalność na terenie kraju. Dla jednej czwartej podstawy obszar funkcjonowania to województwo. 12% badanych zadeklarowało, że prowadzi działalność na znacznej części kraju obejmującej kilka województw. Odpowiednio 9% i 4% przedsiębiorstw ma charakter lokalny i działa na terenie powiatu lub gminy, w której zarejestrowana jest firma. Na rynku międzynarodowym funkcjonuje pozostała część respondentów: 2% badanych deklaruje działalność w krajach sąsiadujących z Polską, dla 7% podstawowym obszarem działalności jest Europa, a dla 3% - świat.

Wykres 1. Podstawowy obszar działania firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Jak wynika z deklaracji respondentów średni udział przychodów ze strony odbiorców ich usług/towarów z zagranicy w całkowitej sprzedaży za 2018 rok wynosi około 35%. Trzeba zaznaczyć, że odpowiedzi przedsiębiorców w tym względzie były bardzo zróżnicowane i wahały się od 10% do nawet 100% udziału przychodów w całkowitej sprzedaży.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

W działalności eksportowej jednym z podstawowych elementów jest wskazanie krajów, z których pochodzą klienci korzystający ze świadczonych przez badane przedsiębiorstwa usług. Okazuje się, że baza klientów respondentów znajduje się przede wszystkim w Niemczech (20 wskazań) oraz we Francji (8 wskazań).

Należy podkreślić, że przedsiębiorcy prowadzący działalność w branży zasobooszczędnego budownictwa posiadają klientów przede wszystkim w Europie Zachodniej, szczególnie w krajach dobrze skomunikowanych transportem drogowym z Polską. Jest to korzystne dla przedsiębiorców, ponieważ umożliwia lepsze dostosowanie podaży do popytu oraz ograniczenie kosztów transportu towarów i usług.

Rysunek 2. Kraje/regiony, z których pochodzą klienci korzystających z usług przedsiębiorstw w branży zasobooszczędnego budownictwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Należy także wspomnieć, że wśród osób prowadzących działalność eksportową 62% planuje dalszy jej rozwój, natomiast pozostałe 38% respondentów uważa, że nie jest to już konieczne. Do pewnego stopnia taki rozkład odpowiedzi wynika z dostrzeżenia przez badanych wyraźnych korzyści wynikających z rozszerzenia rynków zbytu.

Na pytanie w jakich krajach chcieliby pozyskać nowych klientów najliczniej wskazywano ponownie Niemcy, które uzyskały 122 odpowiedzi. Potencjalnym „rynkiem zbytu” dla badanych są także Czechy i Belgia, które wskazało odpowiednio 30 i 24 badanych. Pozostałe odpowiedzi były znacznie mniej liczne, a w znacznej większości jednostkowe.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Rysunek 3. Potencjalne kraje, z których przedsiębiorstwa z sektora zasobooszczędnego budownictwa chcieliby pozyskać klientów



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Na podstawie przeprowadzonych badań można wskazać istnienie znaczącego potencjału rozwoju sprzedaży branży na rynkach zagranicznych. Na podstawie zainteresowania badanych przedsiębiorców oraz analizy danych statystycznych określono rynki, na których prowadzenie działań nienacjonalizacyjnych powinno przynieść najlepsze efekty.

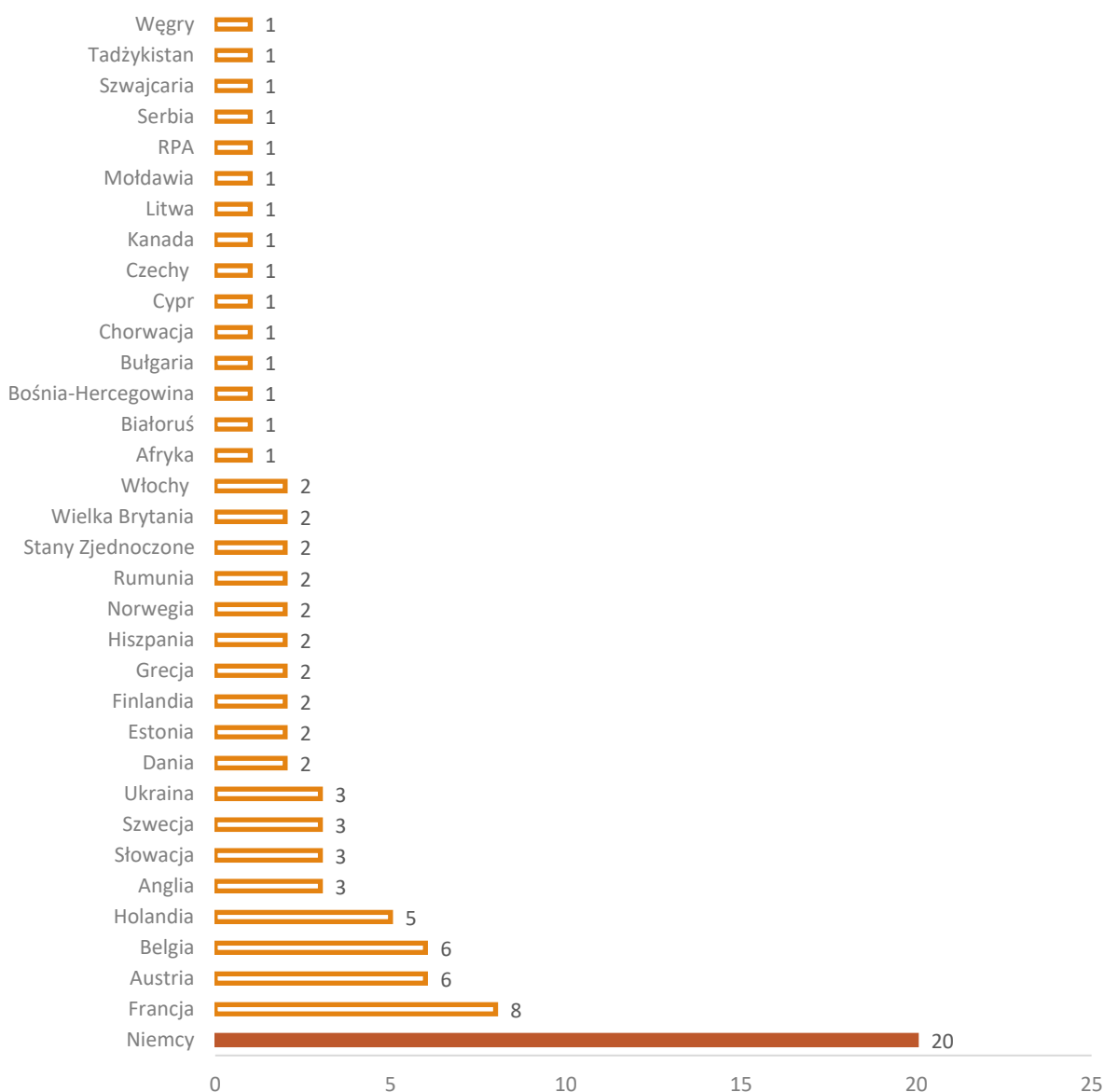
4.2. WYBÓR RYNKÓW ZAGRANICZNYCH

Przedsiębiorstwa specjalizacji zasobooszczędnego budownictwa najczęściej prowadzą działalność eksportową na rynku niemieckim. Dominację tego kraju jako kierunku eksportu potwierdzają zarówno badania pierwotne przedsiębiorstw jak i analiza danych statystycznych.

W badaniu CAWI rynek niemiecki był zdecydowanie najczęściej wskazywany jako obecny kierunek sprzedaży zagranicznej ankietowanych przedsiębiorstw

Drugim najczęściej wskazywanym rynkiem eksportowym w badaniu był rynek francuski.

Wykres 2. Liczba badanych przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową w poszczególnych krajach



Źródło: wyniki badania CAWI

Analiza danych statystycznych z zakresie eksportu wskazuje, że rynki Francji i Niemiec odpowiadają łącznie za prawie 20% całego eksportu branży z województwa świętokrzyskiego.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

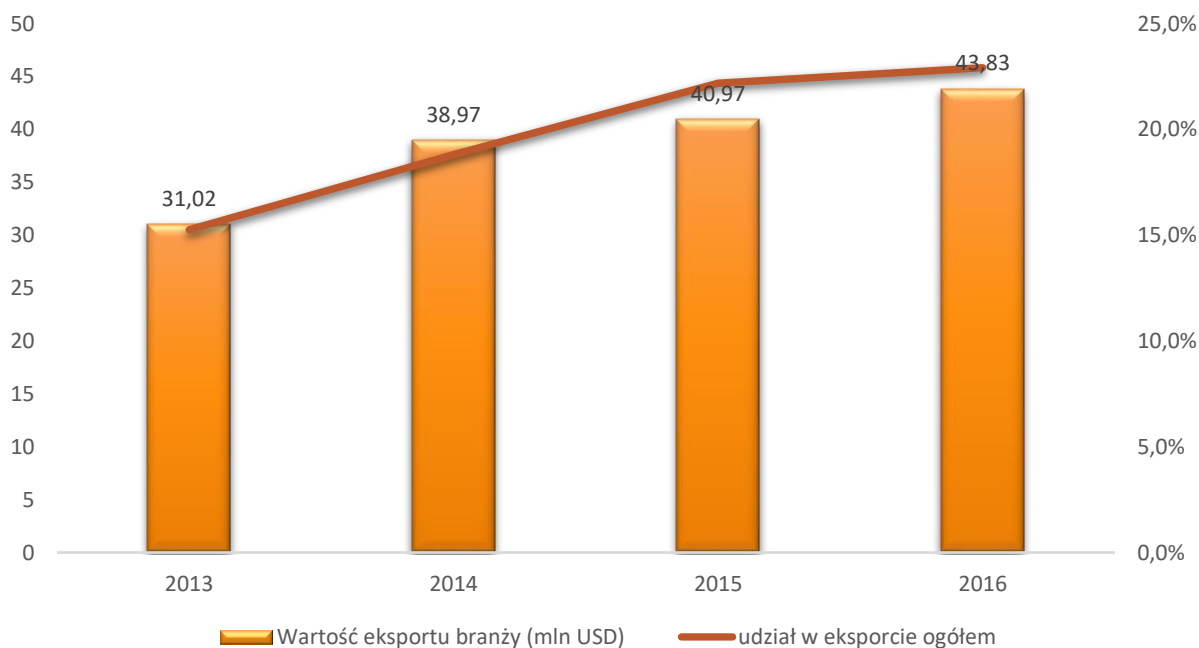
Tabela 1. Zestawienie wartości eksportu produktów z branży budowlanej na wybrane rynki (mln PLN)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Niemcy	103	128	128	268	343	316	345	306	208	206
Francja	37	60	57	54	50	60	79	87	78	80
Czechy	34	48	52	55	63	59	70	75	85	75
Belgia	6	6	9	23	17	15	28	37	43	37
Austria	2	3	8	10	17	25	29	35	20	12
Białoruś	15	13	23	26	29	19	11	10	10	11
Chiny	0	0	1	0	1	2	1	1	1	1
Holandia	17	16	15	13	21	31	30	26	22	21
Rosja	55	60	66	70	66	39	40	41	34	40

opracowanie własne na podstawie danych z Centrum Analitycznego Administracji Celnej

Analiza danych statystycznych dotyczących eksportu branży z województwa świętokrzyskiego wskazuje, że Niemcy odpowiadają za prawie 23% całkowitego eksportu branży. Wysoki udział rynku niemieckiego w strukturze eksportu utrzymuje się od wielu lat i jest trwałym zjawiskiem w analizowanej branży. Warto zauważyć, że w latach 2013-2016 nastąpiło wyraźne zwiększenie zarówno wartości eksportu produktów branży budownictwa zasobooszczędnego z województwa świętokrzyskiego na rynek niemiecki jak i wzrost udziału tego rynku w ogólnej wartości eksportu branży.

Wykres 3. Wartość eksportu branży budowlanej do Niemiec (mln USD i udział w eksporcie ogółem)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Centrum Analitycznego Administracji Celnej

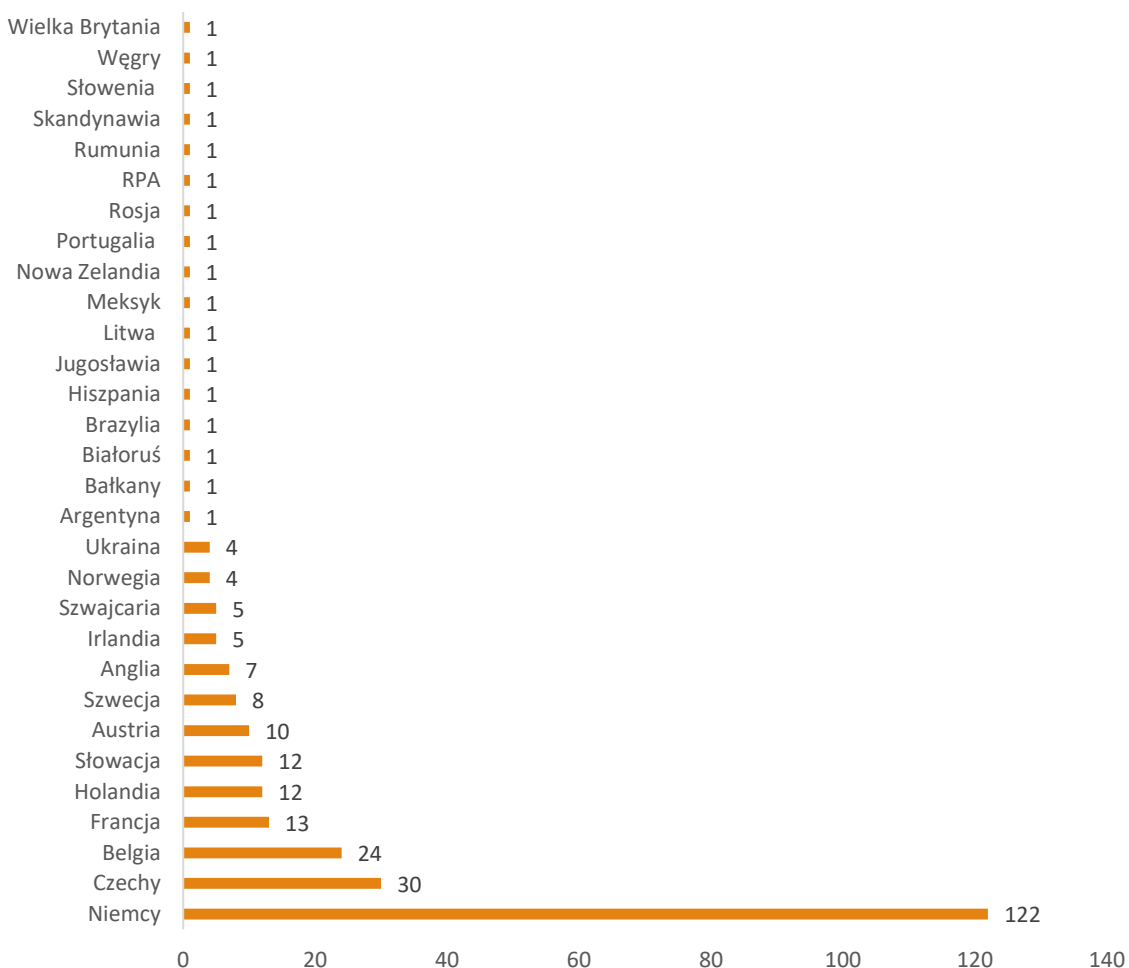
Rynek niemiecki był również zdecydowanie najczęściej wskazywanym rynkiem, na którym przedsiębiorcy biorący udział w badaniu ankietowym chcieliby podjąć działalność eksportową w

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

przyszłości. Zestawienie rynku o największym zainteresowaniu ze strony przedsiębiorców branży zasobooszczędnego budownictwa przedstawia wykres poniżej.

Kolejne rynki ocenione w badaniu jako bardzo atrakcyjne do podjęcia eksportu to Czechy, Belgia i Francja.

Wykres 4. Rynki, na których przedsiębiorcy z branży planują działalność eksportową w przyszłości



Źródło: wyniki badania CAWI

Na podstawie analizy wyników badań ankietowych jako perspektywiczne rynki eksportowe dla budownictwa zasobooszczędnego zidentyfikowano:



Dalsze analizy dotyczące potencjału rozwoju i wsparcia eksportu koncentrują się na tych czterech wybranych rynkach zagranicznych.

5. WOJEWÓDZTWO ŚWIĘTOKRZYSKIE NA TLE POLSKI

Województwo świętokrzyskie położone jest w Polsce Wschodniej. Region zalicza się do najsłabiej rozwiniętych regionów Unii Europejskiej. Słaby poziom rozwoju potwierdza analiza podstawowych wskaźników ekonomicznych. Wartość produktu krajowego brutto wytwarzanego w województwie w 2017 roku wyniosła 46 202 milionów złotych i odpowiadała za 2,3% PKB Polski⁶. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca w województwie świętokrzyskim należy do najniższych w kraju i charakteryzuje się słabą dynamiką (Tabela 2).

Tabela 2. Produkt krajowy brutto per capita (PLN) i jego dynamika

	Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca				Dynamika produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca (100 = rok poprzedni)			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
POLSKA	46 814	48 433	51 776		104,7	103,5	106,9	
ŚWIĘTOKRZYSKIE	33 844	34 633	36 970		103,7	102,3	106,7	

Źródło: GUS – bank danych lokalnych

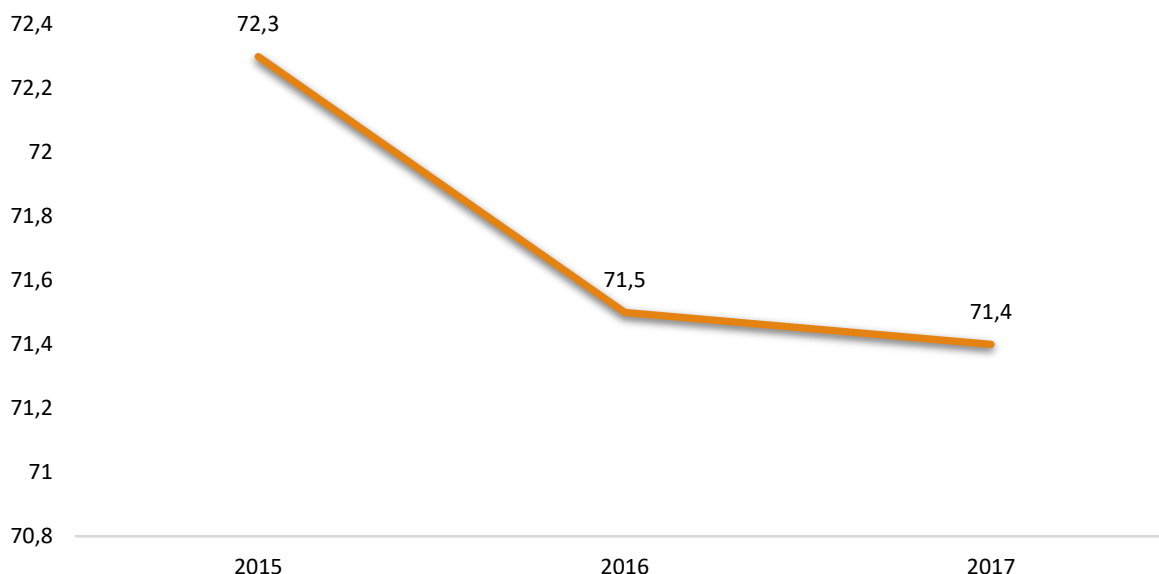
Niska dynamika wzrostu PKB w regionie powoduje stałe zwiększanie się dystansu województwa w stosunku do reszty kraju. W latach 2015–2017 stosunek PKB per capita w województwie świętokrzyskim w stosunku do średniej krajowej obniżył się z 72,3% do 71,4%⁷. Należy zwrócić uwagę, że średnie roczne tempo wzrostu produktu krajowego brutto w regionie w latach 2010–2016 wyniosło w tym okresie 1,4% i było najniższe wśród województw Polski Wschodniej. Jednocześnie PKB na 1 mieszkańca w latach 2010–2015 rósł stosunkowo szybko na tle innych regionów Unii Europejskiej.

⁶ GUS Bank Danych Lokalnych

⁷ GUS Bank Danych Lokalnych

Wartość jego wyrażona w standardzie siły nabywczej (PPS) w województwie świętokrzyskim w 2015 r. stanowiła 50% przeciętnej w UE, w roku 2010 wielkość ta wynosiła 48%⁸ (Wykres 5).

Wykres 5. PKB per capita województwa świętokrzyskiego w stosunku do PKB Polski (Polska = 100)



Źródło: GUS – bank danych lokalnych

Słabe wyniki regionu wynikają przede wszystkim ze struktury gospodarki. W strukturze wartości dodanej brutto województwa największe znaczenie ma przemysł. W latach 2010–2015 jego udział zwiększył się z 26,0% do 27,2%⁹. Województwo charakteryzuje się przy tym niskim udziałem w przemyśle krajowym (2,6%), w produkcji sprzedanej przemysłu (2,3%) oraz nakładach inwestycyjnych (2,6%)¹⁰.

Województwo świętokrzyskie charakteryzuje się również stosunkowo niską liczbą podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w rejestrze REGON. Na koniec 2016 w regionie funkcjonowało 113,7 tysiąca podmiotów. W całej Polsce liczba zarejestrowanych podmiotów przekroczyła w tym czasie 4 365 tysięcy¹¹ (Wykres 6).

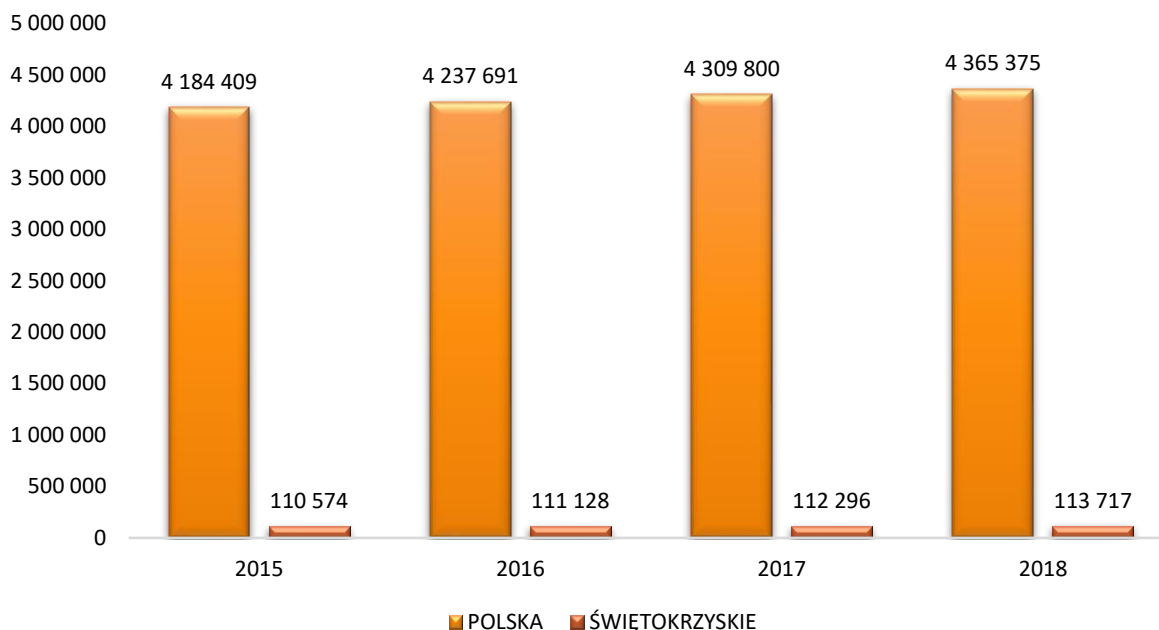
⁸ Potencjał społeczno-gospodarczy województwa świętokrzyskiego na tle województw Polski Wschodniej w latach 2010-2016, GUS, Kielce 2017 r.

⁹ Potencjał społeczno-gospodarczy województwa świętokrzyskiego na tle województw Polski Wschodniej w latach 2010-2016, GUS, Kielce 2017 r.

¹⁰ Janina Wrońska-Kiczor Gospodarka województwa świętokrzyskiego Studia i Materiały Wydziału Zarządzania i Administracji Wyższej Szkoły Pedagogicznej im. Jana Kochanowskiego w Kielcach 2017 | R. 21, nr 1, t. 1 Efektywność i bezpieczeństwo gospodarowania, s. 11-25.

¹¹ GUS Bank Danych Lokalnych

Wykres 6. Liczba podmiotów gospodarczych w rejestrze REGON (szt.)

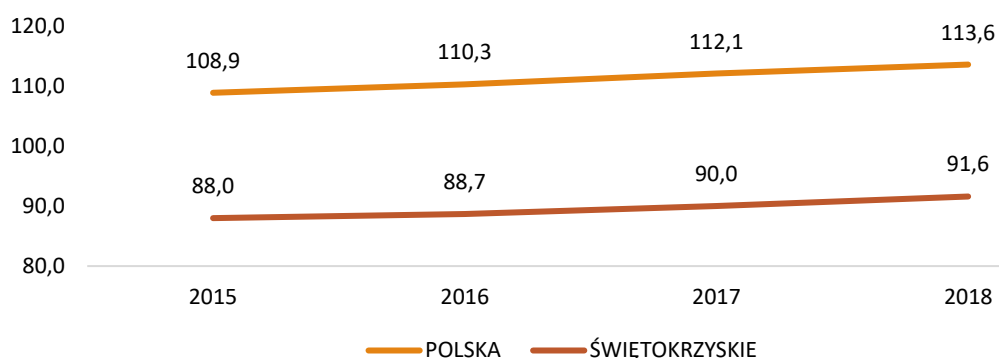


Źródło: GUS – bank danych lokalnych

Warto zauważyć, iż dynamika w regionie była niższa niż w kraju co przełożyło się na spadek udziału województwa świętokrzyskiego z 2,64% do 2,60% w okresie 2015–2018. 96% wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie województwa świętokrzyskiego to przedsiębiorstwa mikro zatrudniające od 0 do 9 pracowników¹².

Podobnie jak ogólna liczba przedsiębiorstw wskaźnik liczby przedsiębiorstw przypadających na 1000 mieszkańców regionu jest w województwie świętokrzyskim znacząco niższy niż średnio w kraju. Na koniec 2018 roku wynosił 91,6 przy średniej krajowej 113,6¹³ (Wykres 7).

Wykres 7. Liczba podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców (szt.)



Źródło: GUS – bank danych lokalnych

¹² GUS Bank Danych Lokalnych

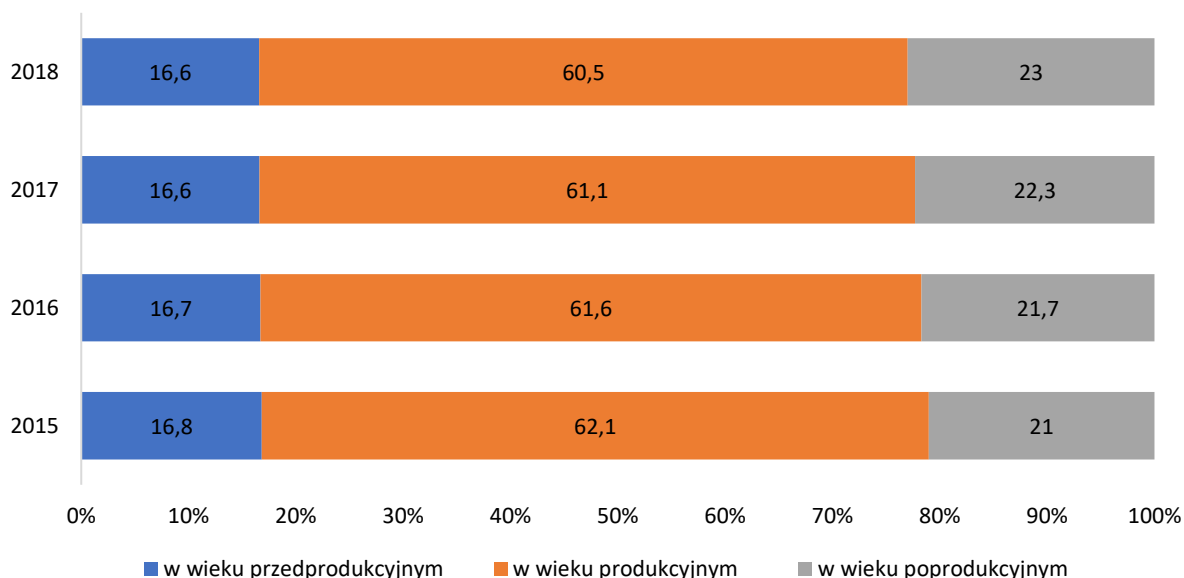
¹³ GUS Bank Danych Lokalnych

Największą grupę podmiotów gospodarki regionu stanowią przedsiębiorstwa handlowe. Drugą pod względem liczebności sekcję tworzyły podmioty zajmujące się głównie budownictwem. Warto przy tym zauważyć, że liczba podmiotów w branży budowlanej konsekwentnie wzrasta. Duże znaczenie dla województwa miało także m.in. przetwórstwo przemysłowe. Odsetek podmiotów prowadzących ten rodzaj działalności w latach 2010–2016 zwiększył się o 0,2% i na koniec 2016 roku wyniósł 9,3%¹⁴. Porównując strukturę podmiotów z województwami Polski Wschodniej świętokrzyskie charakteryzuje się relatywnie wyższym udziałem podmiotów zajmujących się handlem; naprawą pojazdów samochodowych oraz budownictwem.

W gospodarce regionu ciągle wysoki udział ma rolnictwo. Liczba gospodarstw rolnych na koniec 2016 roku wyniosła 85,3 tysięcy. 99,9% z nich stanowiły gospodarstwa indywidualne. Liczba gospodarstw rolnych maleje jednak stosunkowo szybko. W porównaniu z 2010 roku zmniejszyła się o 11,8%¹⁵.

Województwo świętokrzyskie należy do jednych z mniejszych w Polsce pod względem ludnościowym. W 2016 roku w regionie zamieszkiwało 1252,9 tys. osób, co odpowiadało 3,3% mieszkańców Polski oraz 15,4% Polski Wschodniej. Negatywnie na tle kraju wyróżnia się struktura wiekowa ludności – w województwie świętokrzyskim obserwuje się wyższy niż średni w Polsce odsetek ludności w wieku poprodukcyjnym – 23% przy średniej w Polsce na poziomie 21,4%. Liczebność grupy w wieku emerytalnym zwiększyła się w latach 2015–2018 w województwie świętokrzyskim do około 300 tys. osób¹⁶

Wykres 8. Struktura wiekowa ludności województwa świętokrzyskiego [%]



Źródło: GUS – bank danych lokalnych

¹⁴ GUS Bank Danych Lokalnych

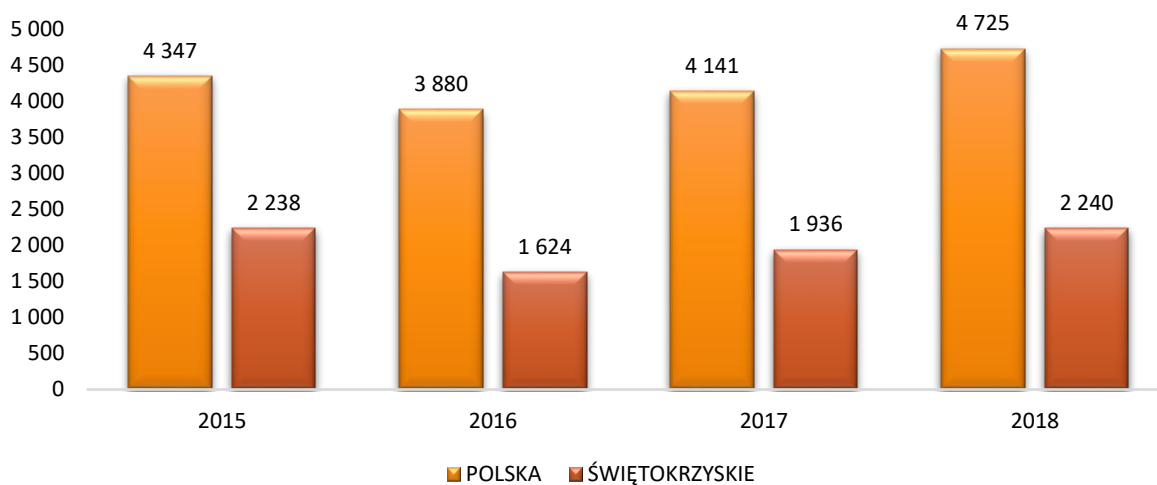
¹⁵ Potencjał społeczno-gospodarczy województwa świętokrzyskiego na tle województw Polski Wschodniej w latach 2010-2016, GUS, Kielce 2017 r.

¹⁶ GUS Bank Danych Lokalnych

Zjawisko starzenia się społeczeństwa regionu wynika przede wszystkim z utrzymującego się stosunkowo niskiego przyrostu naturalnego, lecz na ujemnym poziomie pozostaje także saldo migracji. Pomimo poprawiającej się stopniowo sytuacji gospodarczej, województwo nie jest w stanie zapewnić mieszkańcom konkurencyjnej oferty i powstrzymać wyjazdów osób w wieku produkcyjnym do większych ośrodków miejskich i zagranicę.

Bardzo słabo na tle Polski prezentuje się poziom inwestycji przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego i posiadany przez nie majątek. Wydatki inwestycyjne w przedsiębiorstwa regionu w przeliczeniu na 1 mieszkańca były w latach 2015–2018 ponad dwukrotnie niższe niż średnio w Polsce.

Wykres 9. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw 1 mieszkańca (PLN)

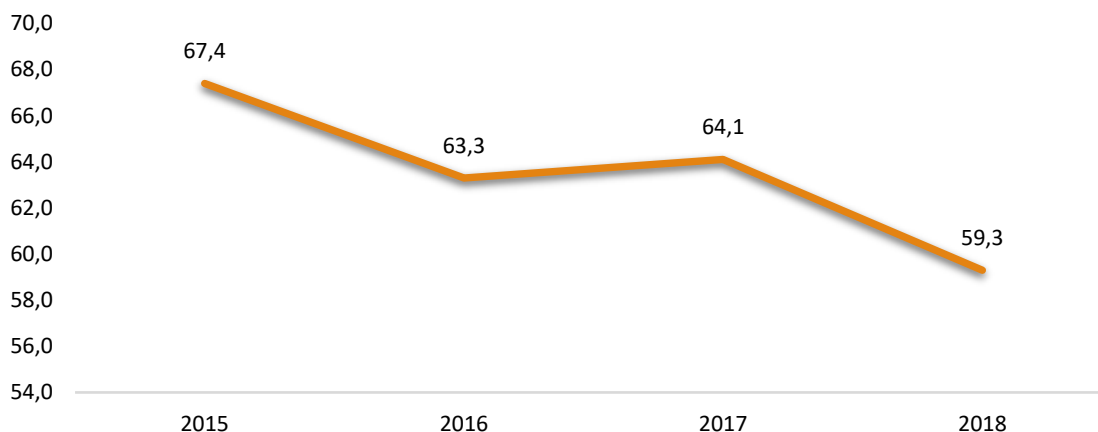


Źródło: GUS – bank danych lokalnych

Wartość środków trwałych brutto w przedsiębiorstwach regionu na koniec roku 2018 wynosił średnio 32 605 złotych i odpowiadała mniej niż 60% średniej wartości środków trwałych przedsiębiorstw w całym kraju¹⁷. Niepokoić może zjawisko stałego spadku wskaźnika w odniesieniu do średniej krajowej (Wykres 10).

¹⁷ GUS Bank Danych Lokalnych

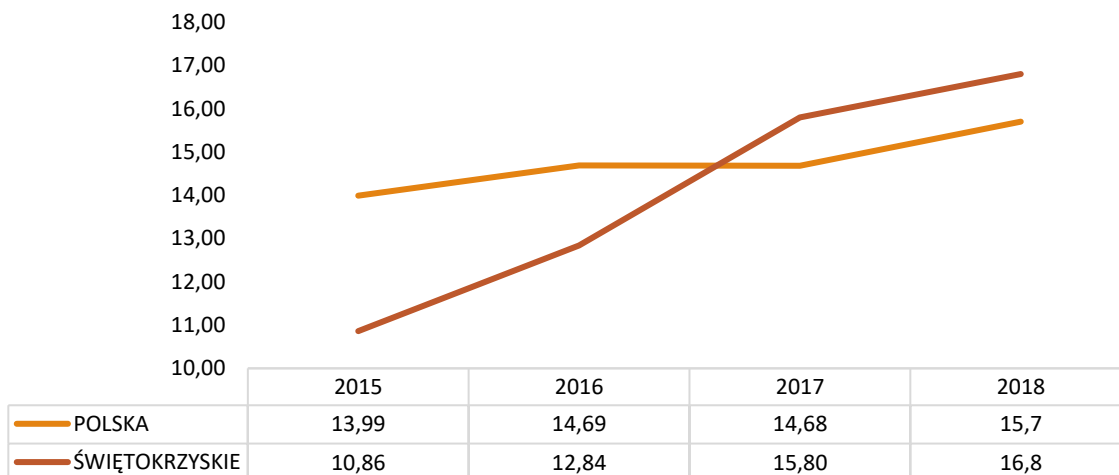
Wykres 10. Odsetek procentowy średniej wartości środków trwałych przedsiębiorstw w całym kraju [%]



Źródło: GUS – bank danych lokalnych

Przedsiębiorstwa innowacyjne w przemyśle w 2018 roku stanowiły 16,8% ogółu podmiotów gospodarczych w regionie. W skali Polski udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle był niższy i wynosił jedynie 15,7%¹⁸. W tym wypadku województwo świętokrzyskie pozytywnie wyróżnia się na tle kraju. Wydatki na innowacje w przemyśle wynosiły w regionie w 2018 ponad 303,5 miliona złotych (Wykres 11).

Wykres 11. Przedsiębiorstwa innowacyjne w przemyśle (% ogółu przedsiębiorstw)



Źródło: GUS – bank danych lokalnych

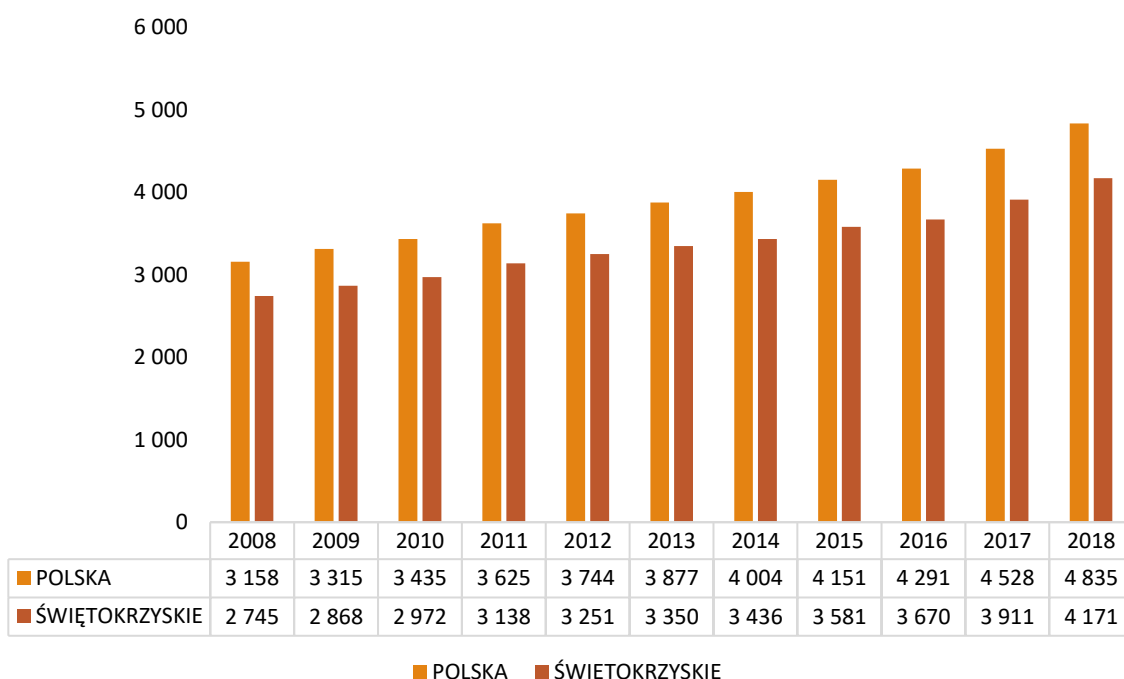
Pozytywnym zjawiskiem jest również internacjonalizacja przedsiębiorstw innowacyjnych w regionie świętokrzyskim. Nowe lub istotnie ulepszone produkty w znacznej części przeznaczone były na rynki

¹⁸ Potencjał społeczno-gospodarczy województwa świętokrzyskiego na tle województw Polski Wschodniej w latach 2010-2016, GUS, Kielce 2017 r

zagraniczne. W 2016 roku udział eksportu w przychodach z ich sprzedaży w województwie świętokrzyskim przekraczał 50%¹⁹. Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów przedsiębiorstw wysokiej i średniowysokiej techniki w przychodach netto ze sprzedaży produktów przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w 2017 r. w województwie świętokrzyskim wynosił 25,1% przy średniej krajowej wynoszącej 34,1%²⁰.

Przeciętne wynagrodzenie w województwie świętokrzyskim w 2018 roku wynosiło miesięcznie 4 171 złotych i stanowiło 86,3% średniego wynagrodzenia w Polsce. W stosunku do roku 2010 wynagrodzenie w regionie wzrosło o ponad 40%, jednak w odniesieniu do kraju poziom wynagrodzeń uległ zmniejszeniu z 86,9% do 86,3%. Porównanie wartości średnich wynagrodzeń w województwie i kraju przedstawia wykres poniżej (Wykres 12).

Wykres 12. Średnie wynagrodzenia miesięczne (PLN)



Źródło: GUS – bank danych lokalnych

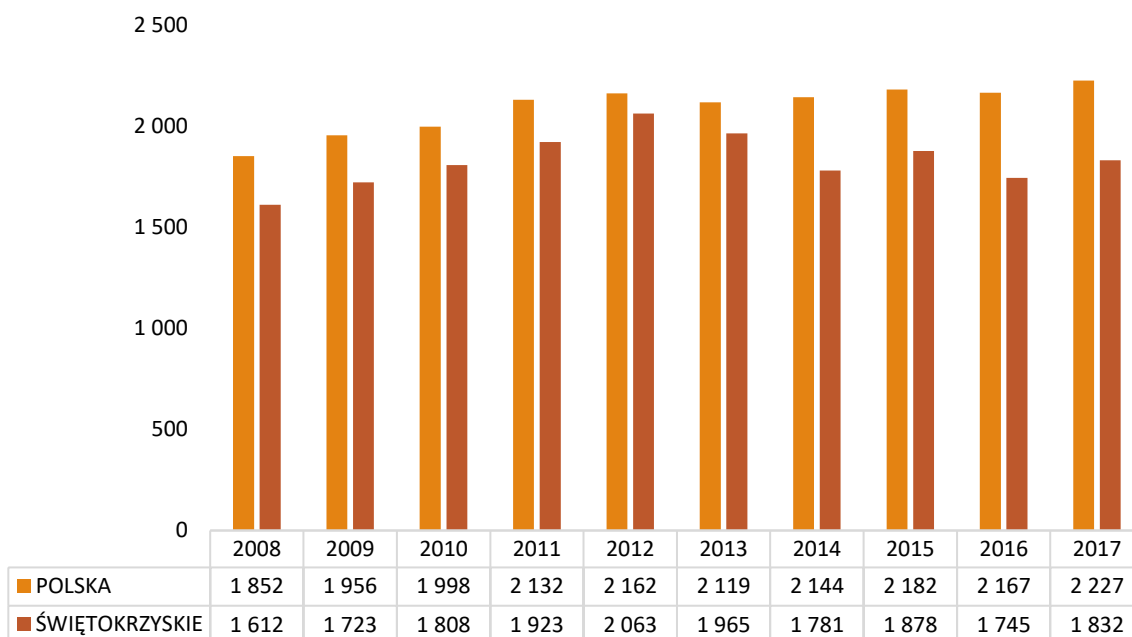
Podobnie jak wynagrodzenia w całej gospodarce tak również w budownictwie były w województwie świętokrzyskim znacząco niższe niż średnia w kraju. Średnie miesięczne wynagrodzenia w budownictwie w 2017 roku wynosiły w Polsce 2 227 złotych, podczas gdy w województwie świętokrzyskim wynosiły 1 832 złote miesięcznie²¹ (Wykres 13.)

¹⁹ Potencjał społeczno-gospodarczy województwa świętokrzyskiego na tle województw Polski Wschodniej w latach 2010-2016, GUS, Kielce 2017 r

²⁰ Nauka i technika w 2017 r., GUS, 2018 r.

²¹ GUS Bank Danych Lokalnych

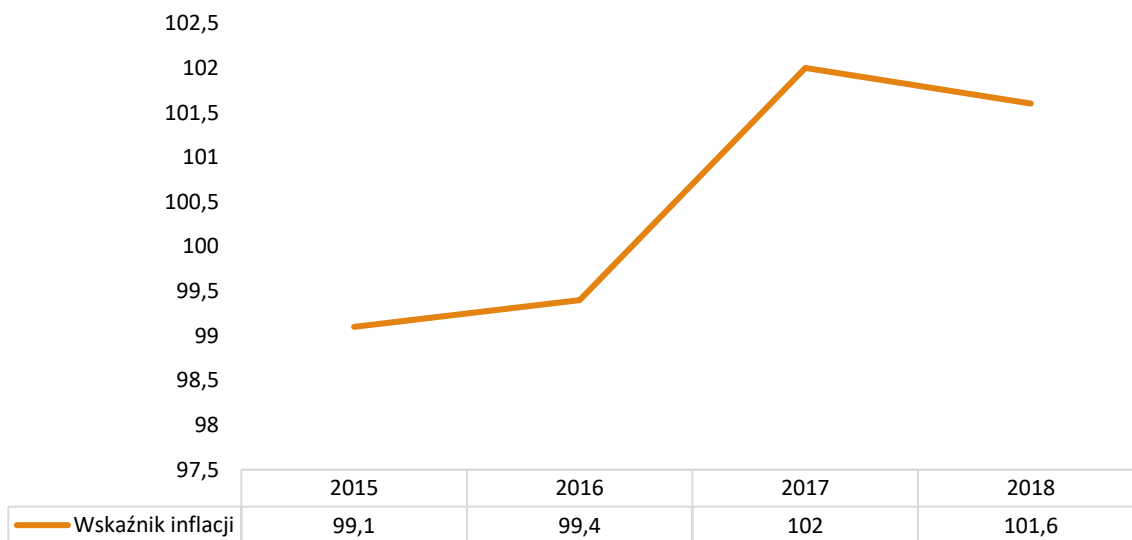
Wykres 13. Wynagrodzenia w budownictwie (sekcja F PKD – zł/miesiąc)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – bank danych lokalnych

Inflacja w Polsce w latach 2015–2018 pozostawała na niskim poziomie. W latach 2015–2016 w kraju występowała deflacja, natomiast w kolejnych latach poziom inflacji nie przekraczał 2% w skali roku²² (Wykres 14).

Wykres 14. Stopa inflacji w Polsce



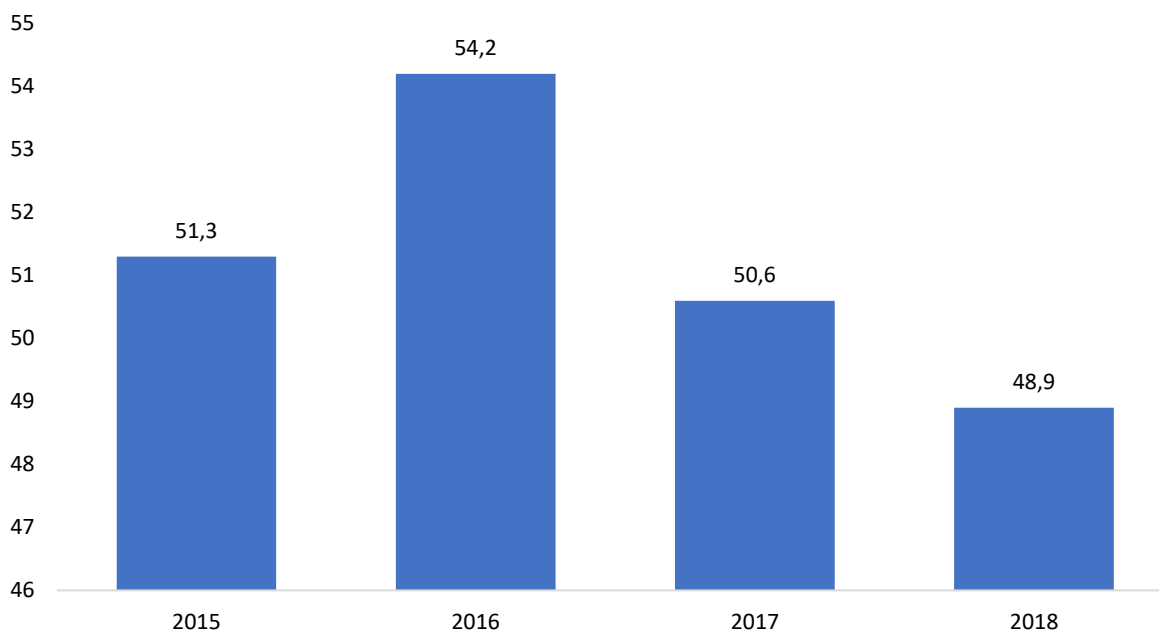
Źródło: GUS

²² GUS Bank Danych Lokalnych

Wyraźny wzrost inflacji w Polsce zaobserwowano w roku 2019 – na koniec 2019 inflacja osiągnęła poziom 3,4%²³.

Deficyt sektora finansów publicznych w Polsce w 2018 roku wyniósł 48,9% produktu krajowego brutto, co oznacza stosunkowo wysoki poziom bezpieczeństwa finansów publicznych kraju²⁴ (Wykres 15).

Wykres 15. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych w Polsce (% PKB)



Źródło: GUS

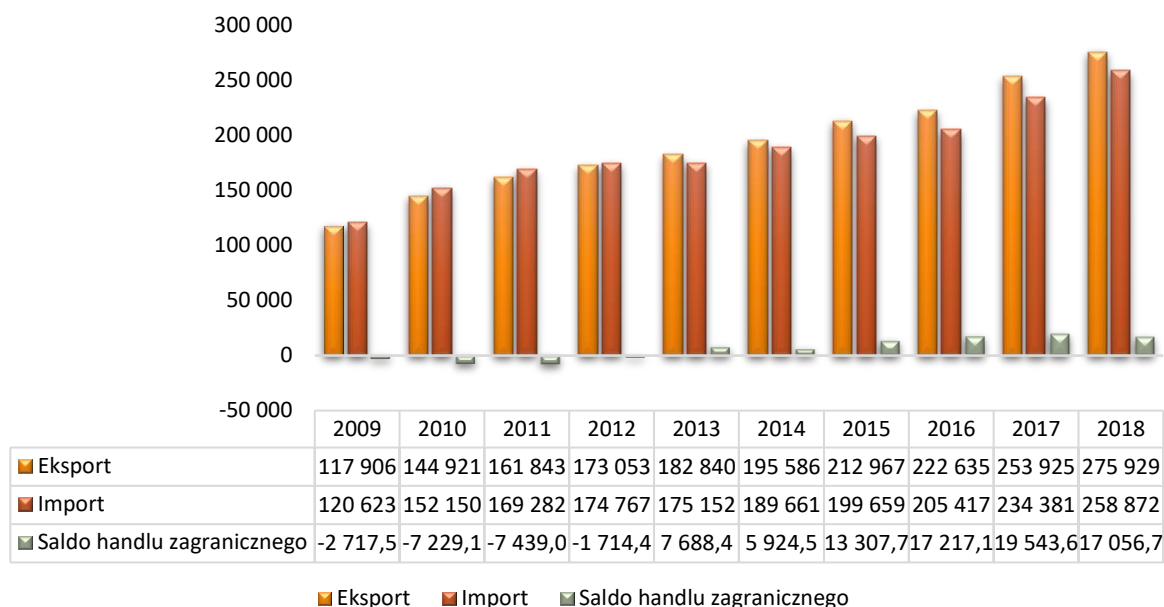
Polski eksport w roku 2018 przekroczył 275 miliardów EURO podczas gdy import wyniósł 258,9 miliardów EURO. Polska zanotowała nadwyżkę w handlu zagranicznym wynoszącą ponad 17 miliardów EURO²⁵ (Wykres 16).

²³ GUS – informacja bieżąca styczeń 2020

²⁴ GUS – rachunki narodowe

²⁵ Eurostat

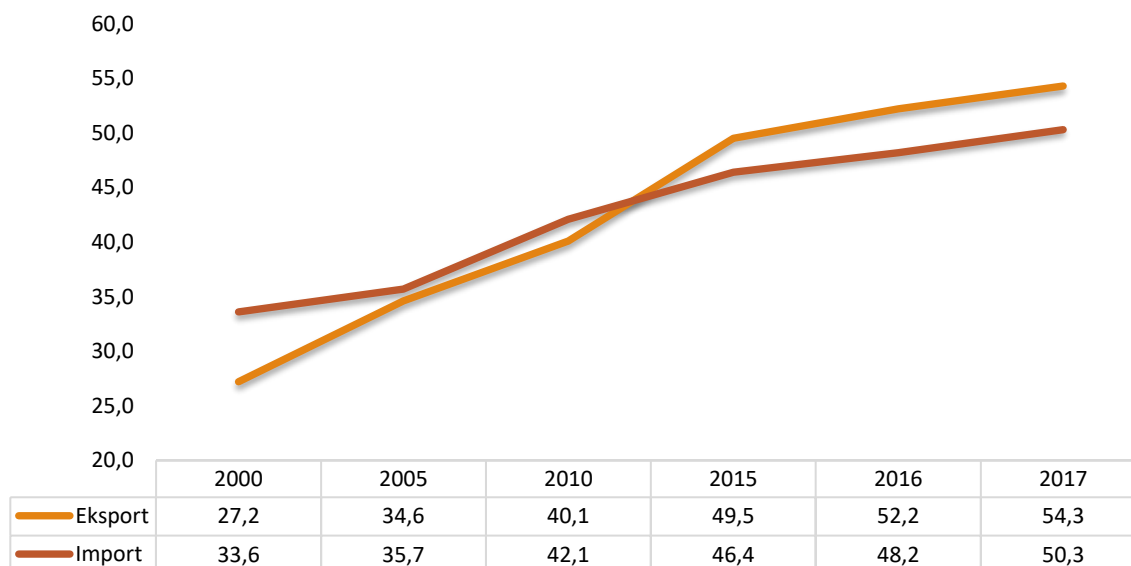
Wykres 16. Handel zagraniczny w Polsce (mln €)



Źródło: Eurostat

Polska charakteryzuje się stosunkowo wysokim udziałem handlu zagranicznego w gospodarce. Zarówno w zakresie eksportu jak i importu przekraczającym średnią globalną (Wykres 17).

Wykres 17. Udział handlu zagranicznego w PKB [%]



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

6. WARUNKI PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ W WYBRANYCH KRAJACH

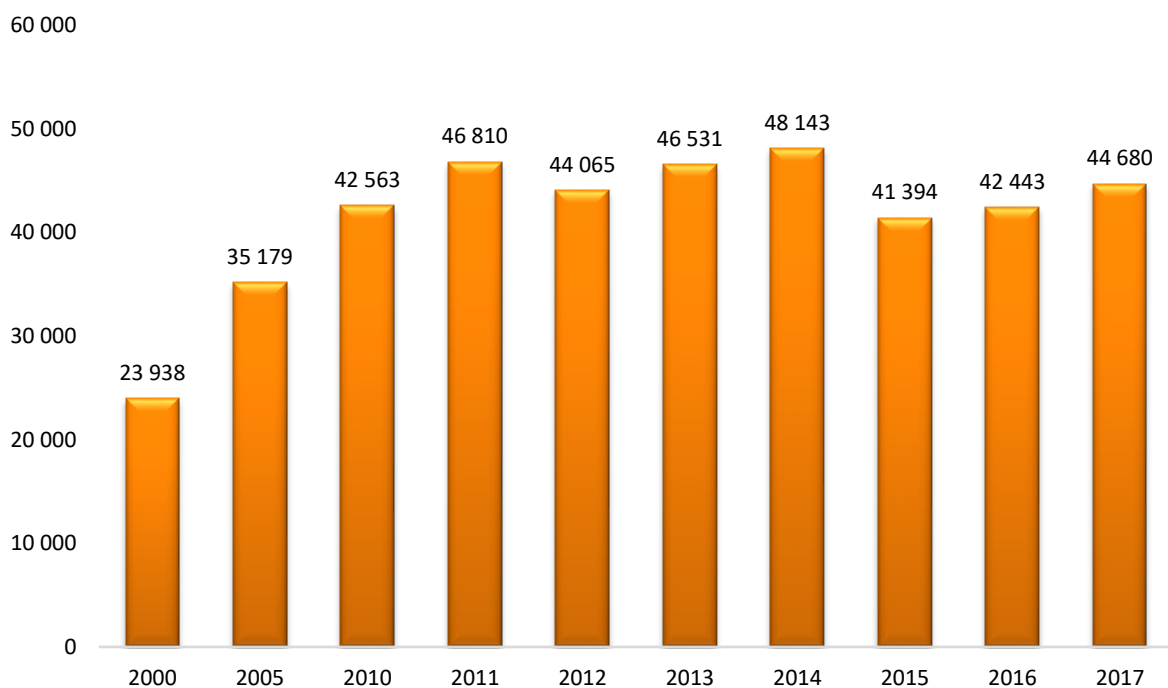
6.1. NIEMCY

Republika Federalna Niemiec (RFN) jest zachodnim sąsiadem Polski i zarazem jej największym partnerem handlowym. Jest to kraj o powierzchni 357 375,62 km² i ludności 82,5 miliona²⁶.

RFN jest stabilnym krajem należącym do struktur Unii Europejskiej i NATO. Niemcy to kraj federacyjny. Każdy kraj związkowy dysponuje znaczną autonomią. Dlatego też opisując ustrój polityczny Niemiec mamy do czynienia z poziomem federalnym (Bund) oraz z poziomem krajów związkowych (Land). Na poziomie krajów związkowych występuje duża niezależność stanowienia prawa lokalnego stąd regulacje gospodarcze mogą różnić się pomiędzy regionami kraju.

Gospodarka Niemiec to największa gospodarka Europy oraz czwarta co do wielkości na świecie. PKB Niemiec wyniósł w 2017 r. 3 693 mld USD, co daje 44 680 USD na osobę²⁷ (Wykres 18).

Wykres 18. PKB per capita (USD)



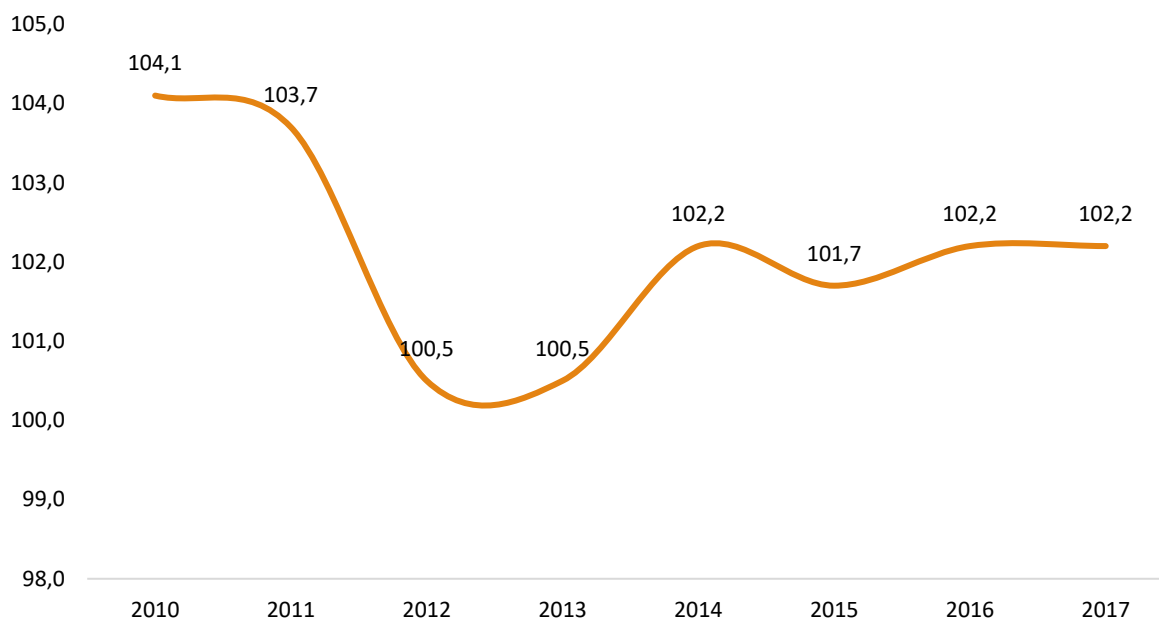
Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

²⁶ PAIH Niemcy Przewodnik po rynku, październik 2018r.

²⁷ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

W latach 2014–2017 dynamika wzrostu PKB w ujęciu realnym w Niemczech oscylowała wokół 2% w skali roku. Wzrost skumulowany w latach 2010 – 2017 wyniósł 13,7%, a przeliczeniu na jednego mieszkańca 12,0%. Były to wskaźniki zdecydowanie niższe niż w Polsce gdzie wzrost w tym okresie przekroczył 25%²⁸. Dynamikę zmian PKB rok do roku przedstawia wykres poniżej (Wykres 19).

Wykres 19. Dynamika zmian PKB w ujęciu realnym (rok poprzedni = 100)



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Niemcy prowadzą politykę zrównoważonego budżetu. Nadwyżka budżetowa Niemiec w 2017 r. wyniosła 41 mld EUR (1,3% PKB). Tendencja utrzymywania nadwyżki budżetowej utrzymuje się już od 2014 roku, co pozwala na stopniowe zmniejszanie długu publicznego, który obecnie ma wartość niecałych 2 bilionów EURO²⁹.

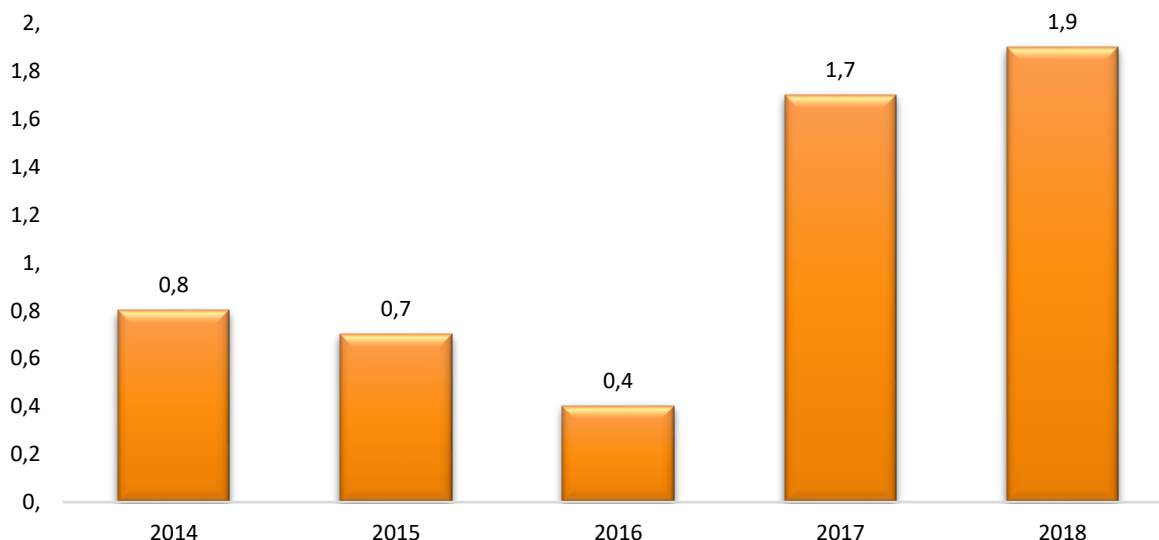
Inflacja w Niemczech pozostaje na niskim poziomie. W roku 2018 osiągnęła 1,9%³⁰ w stosunku do roku poprzedniego (Wykres 20).

²⁸ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

²⁹ PAIH Niemcy Przewodnik po rynku, październik 2018r.

³⁰ Eurostat

Wykres 20. Inflacja w latach 2014–2018 [%]



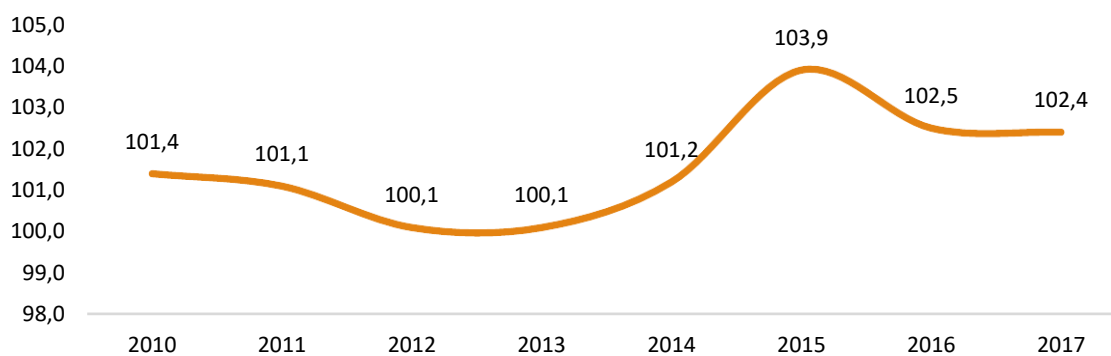
Źródło: Eurostat

Począwszy od 2016 roku stopa procentowa w Niemczech wynosi 0,0%³¹.

Wydatki sektora instytucji rządowych i samorządowych w Niemczech były dość wysokie i stabilne w ostatnich latach, osiągając 44,3% PKB w 2016 roku. Dzięki nadwyżkom budżetowym deficyt sektora finansów publicznych został w ostatnich latach znacząco obniżony do poziomu 60% PKB z najwyższego w historii poziomu 81% osiągniętego w 2010 roku³².

Konsumpcja na rynku niemieckim stopniowo wzrasta – w roku 2017 dynamika sprzedaży detalicznej wyniosła 2,4%, w okresie 2010–2017 średni wzrost sprzedaży wynosił 1,4%³³ (Wykres 21).

Wykres 21. Dynamika sprzedaży detalicznej (rok poprzedni = 100)



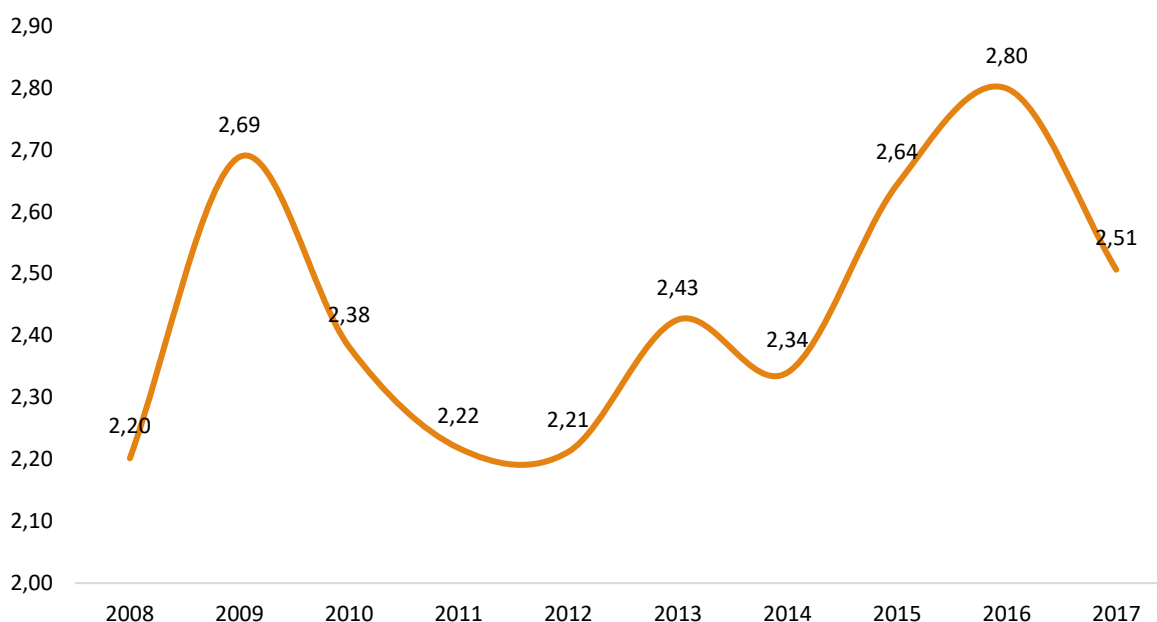
³¹ PAIH Niemcy Przewodnik po rynku, październik 2018r.

³² PAIH Niemcy Przewodnik po rynku, październik 2018r.

³³ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Według danych Eurostat średni koszt wynagrodzeń w Niemczech w 2017 roku wynosił 59 900 EURO³⁴ rocznie. W ujęciu nominalnym był on 2,5 razy wyższy niż średnie wynagrodzenie w Polsce. Kształtowanie się różnic w poziomie wynagrodzeń w latach 2008–2017 pomiędzy Niemcami a Polską prezentuje wykres poniżej (Wykres 22).

Wykres 22. Stosunek nominalnego wynagrodzenia w Niemczech do wynagrodzeń w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat

W rankingu Indeksu Doing Business mierzącego łatwość prowadzenia działalności gospodarczej oraz publikowanego co roku przez Bank Światowy Niemcy plasują się na 20-tym miejscu w zestawieniu za 2018 r.³⁵

Bezrobocie w Niemczech jest niskie. Wg danych niemieckiego Urzędu Pracy liczba osób bez pracy nie przekracza 2,276 mln co daje 5,3%³⁶.

Niemcy są również krajem o dobrze rozwiniętej infrastrukturze. Według wskaźnika Banku Światowego Logistics Performance Index 2018 Niemcy posiadają najlepszą infrastrukturę logistyczną na świecie. Infrastruktura drogowa obejmuje 230 100 km dróg z czego 12 900 km to autostrady. Niemiecka sieć dróg i autostrad należy do największych i najlepszych na świecie. Sieć transportowa w Niemczech wykorzystuje także potencjał rzek i szlaków wodnych. W Niemczech zlokalizowanych jest 24 portów

³⁴ Eurostat Average personnel costs by NACE Rev. 2

³⁵ PAIH

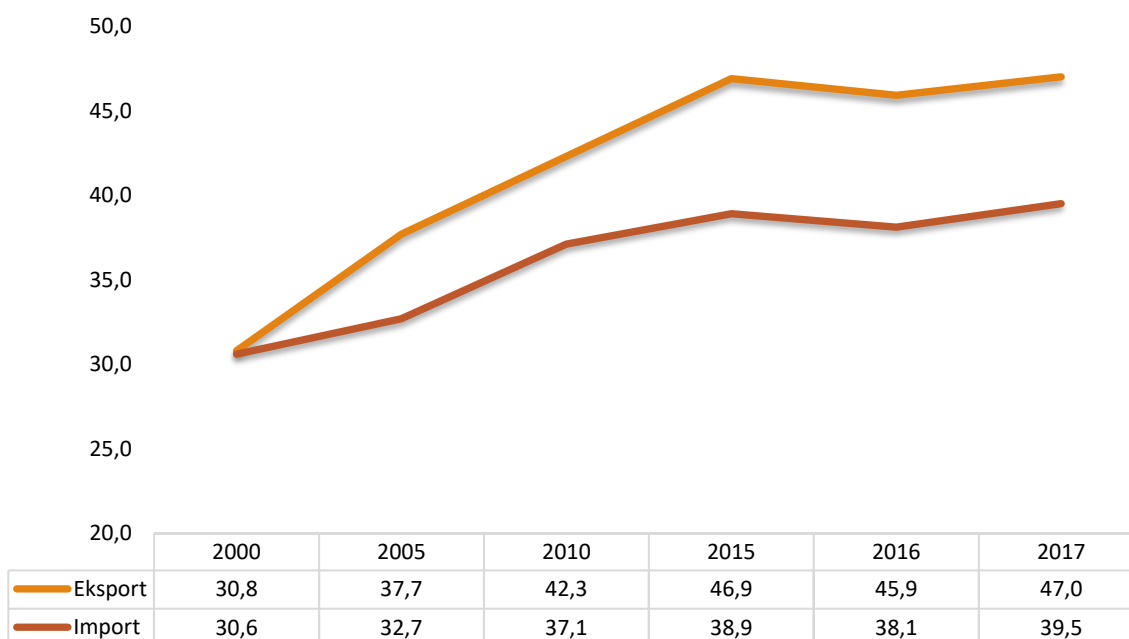
³⁶ Eurostat

morskich oraz 250 portów śródlądowych – w tym największy port rzeczny na świecie znajdujący się w Duisburgu. Łącznie w Niemczech funkcjonuje 7 350 km dróg wodnych. Innym bardzo ważnym elementem infrastruktury jest transport kolejowy. Sieć połączeń kolejowych wynosi ponad 37 900 km. W Niemczech znajduje się również 25 międzynarodowych lotnisk³⁷.

W Niemczech bardzo dużą wagę przywiązuje się do wykorzystania potencjału odnawialnych źródeł energii – 33% ogólnej produkcji energii pochodzi ze źródeł odnawialnych.

Niemcy od lat wykazują nadwyżki w handlu zagranicznym. Saldo obrotów w handlu zagranicznym w 2016 roku wyniosło 279 371 milionów EURO. Eksport stanowi 47% PKB Niemiec podczas gdy import niecałe 40% PKB (Wykres 23).

Wykres 23. Udział handlu zagranicznego w PKB [%]



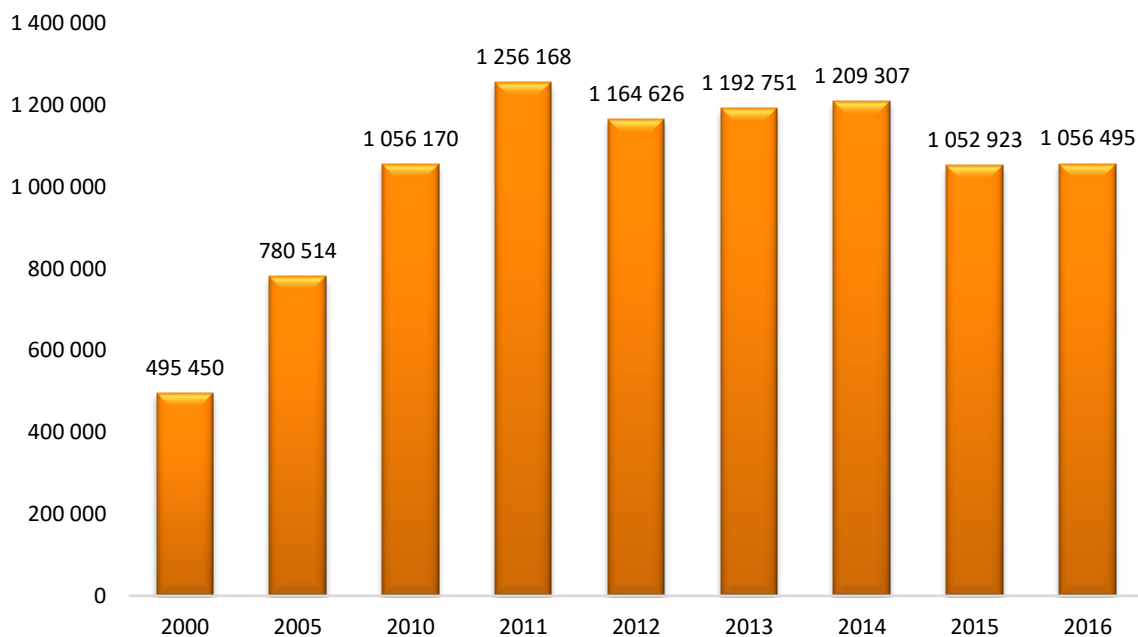
Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Niemcy są dużym importerem. Wartość importu do RFN w 2016 roku przekraczała 1 bilion EURO, najwyższy poziom w latach 2010–2016 import osiągnął w 2011 roku – 1,256 biliona EURO³⁸ (Wykres 24).

³⁷ PAIH Niemcy Przewodnik po rynku, październik 2018r.

³⁸ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

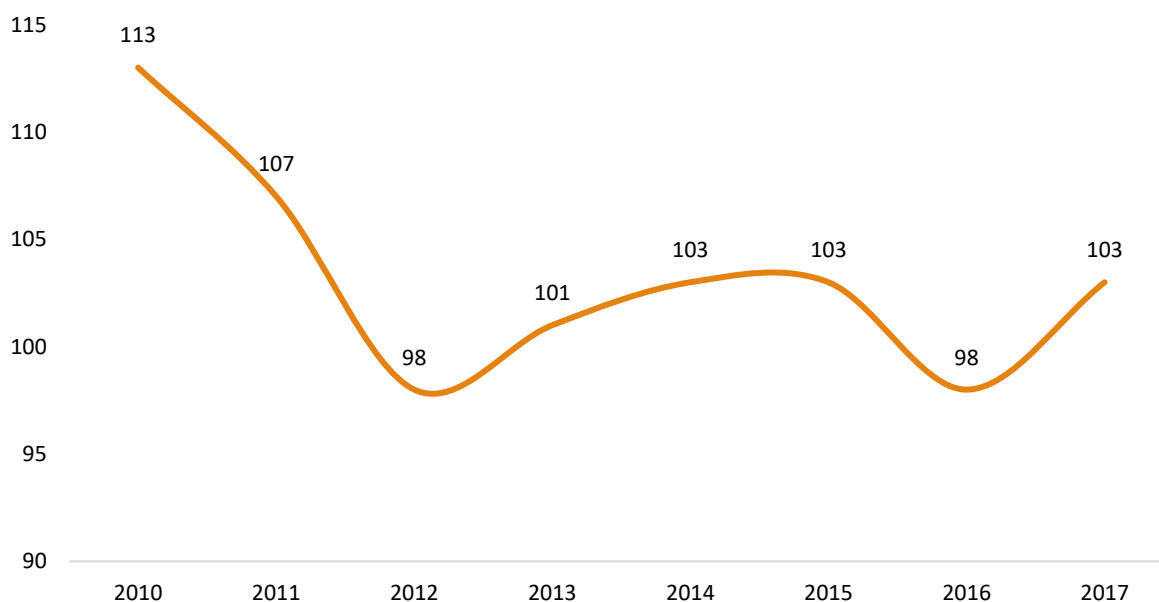
Wykres 24. Wartość importu do Niemiec (mln €)



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Niemiecki import w latach 2010–2017 rósł średnio w tempie 3% rocznie. Kształtowanie się dynamiki importu prezentuje wykres poniżej (Wykres 25).

Wykres 25. Dynamika importu (rok poprzedni = 100)



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

W strukturze importu najważniejszymi pozycjami są Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (36% importu w 2015r.) oraz Produkty przetwórstwa przemysłowego i inne (31%)³⁹.

Niemcy są największym rynkiem europejskim położonym w bezpośrednim sąsiedztwie Polski. Wysoki poziom wynagrodzeń i cen konsumentów w stosunku do Polski pozwala na osiąganie przez polskie przedsiębiorstwa cenowej przewagi konkurencyjnej i wysokich marż.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę na słabą obecnie koniunkturę na rynku niemieckim. Wskaźnik PMI obrazujący koniunkturę w branży przemysłowej w Niemczech we wrześniu 2019 roku wyniósł jedynie 41,4 punktu⁴⁰. Jest to najgorszy wynik od czerwca 2009 roku i jednocześnie wynik znacznie poniżej poziomu 50,0 punktów uważanego za poziom świadczący o dobrej koniunkturze gospodarczej. Wskaźnik PMI dla Niemiec pozostaje na niskim poziomie od początku 2019 roku.

6.2. FRANCJA

Francja leży w Europie Zachodniej, zajmuje 544 tys. km kw. jest największym terytorialnie krajem Unii Europejskiej. Liczba ludności Francji wynosi 65 milionów i jest to druga wielkość w UE po Niemczech⁴¹.

Francja jest członkiem założycielem Unii Europejskiej, w 1998 r. przystąpiła do Unii Gospodarczej i Walutowej. Należy do Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO), Organizacji Narodów Zjednoczonych (Francja jest stałym członkiem Rady Bezpieczeństwa ONZ), Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej (MAEA) i Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA)⁴².

Francja należy do światowych potentatów gospodarczych i największych inwestorów zagranicznych - jest piątą potęgą gospodarczą świata, po USA, Chinach, Japonii i Niemczech. Główne atuty francuskiej gospodarki stanowią silnie rozwinięty przemysł obronny, lotniczy, samochodowy, energetyka atomowa, rolnictwo i znakomicie rozwinięty przemysł spożywczy oraz chemiczny (drugie miejsce w Europie). Wartość produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca w 2017 roku osiągnęła 38 484 USD⁴³ i w ujęciu nominalnym była 2,8 razy wyższa niż w Polsce.

³⁹ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

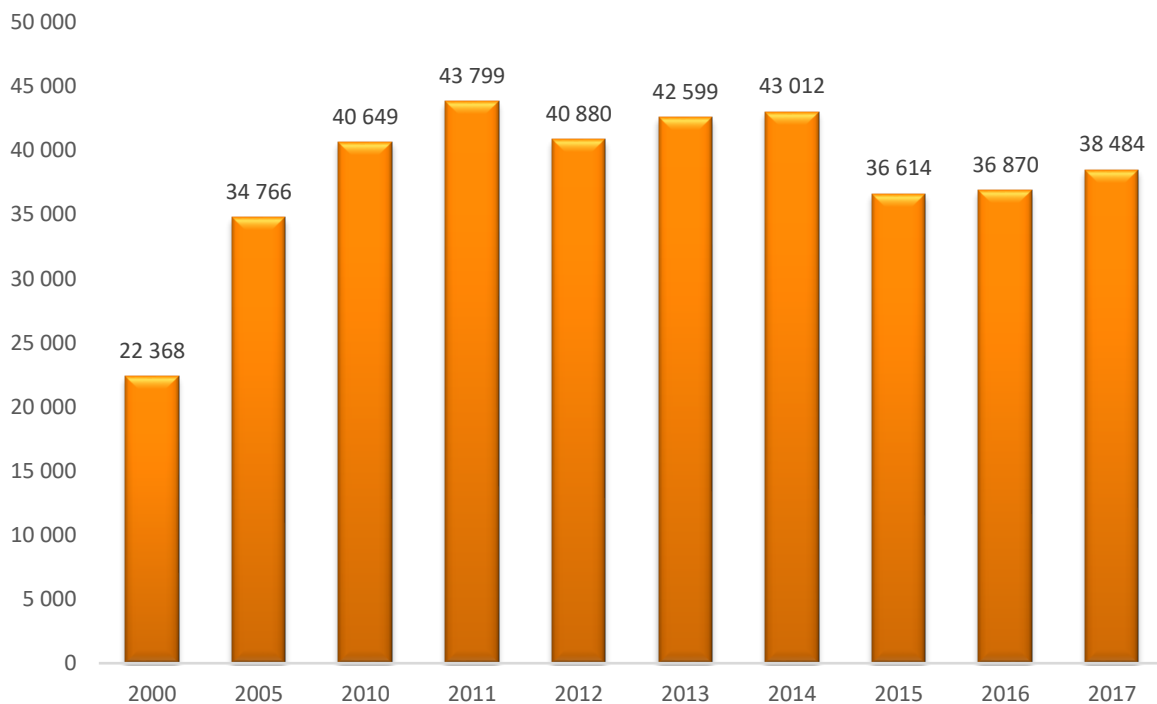
⁴⁰ <https://tradingeconomics.com/>

⁴¹ KUKE – mapa rynków <http://www.mapa.kuke.com.pl/francja.html>

⁴² <https://france.trade.gov.pl/pl/francja/o-kraju/1235,francuski-elementarz.html>

⁴³ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

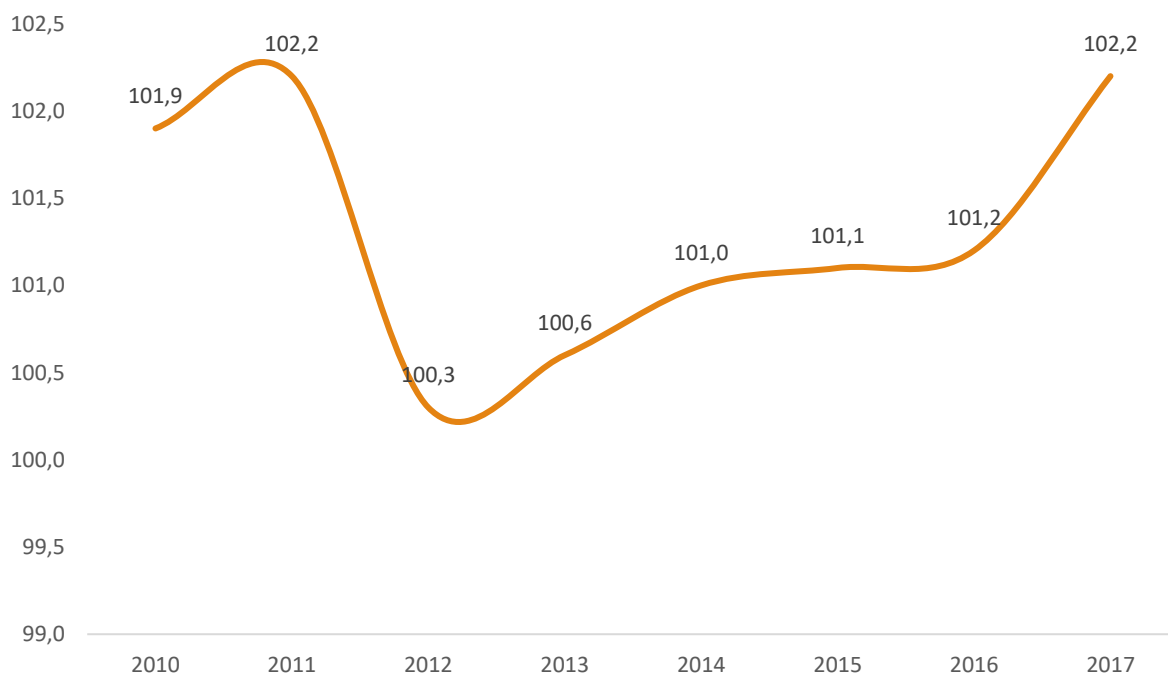
Wykres 26. PKB per capita (USD)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Wzrost PKB w latach 2010-2017 wynosił średnio 1,3% rocznie. W roku 2017 wzrost wyniósł 2,2%⁴⁴.

Wykres 27. Dynamika zmian PKB w ujęciu realnym (rok poprzedni = 100)

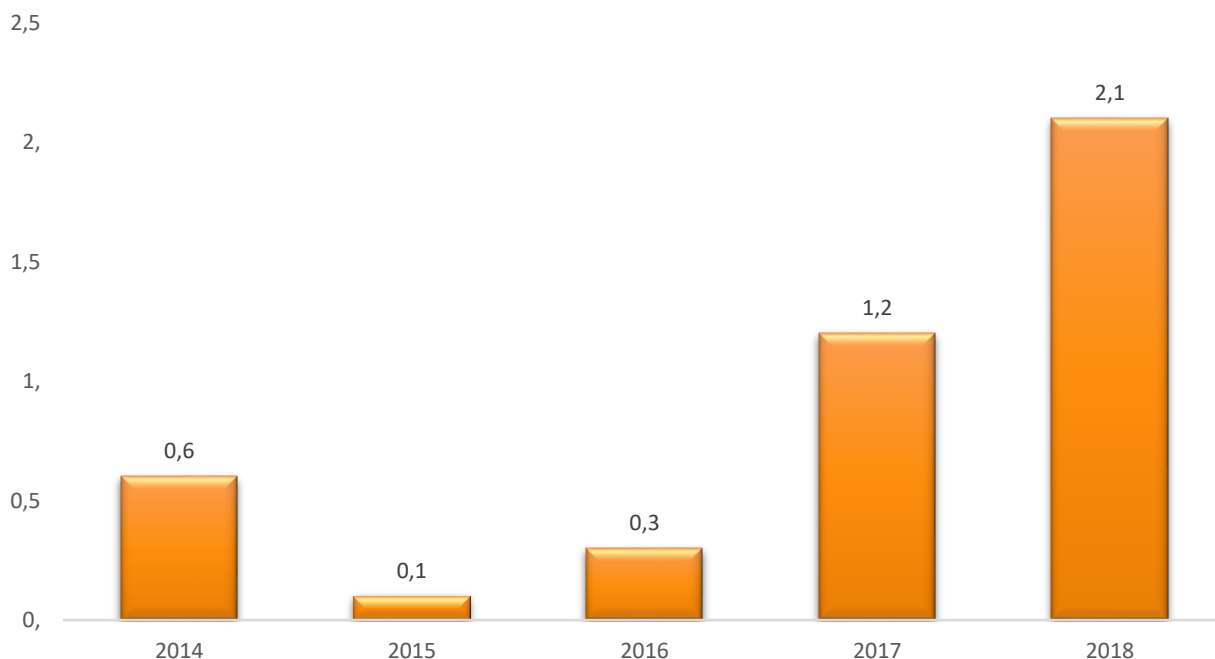


Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁴⁴ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Inflacja we Francji pozostaje na niskim poziomie. W roku 2018 osiągnęła 2,1% w stosunku do roku poprzedniego. Szacunkowa wartość inflacji na rok 2019 to 1,5%⁴⁵.

Wykres 28. Inflacja (%)



Źródło: Eurostat

Francja należy do strefy EURO. Stopa procentowa we Francji wynosi 0,0%.

Francja jest czwartym największym na świecie inwestorem, po Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Niemczech. Pod względem skumulowanej wartości BIZ, Francja jest też trzecim co do wielkości inwestorem zagranicznym w Polsce, należy też do największych zagranicznych pracodawców. W Polsce działa prawie 1,4 tys. firm z kapitałem francuskim, które - według szacunków KPMG - zatrudniają prawie 200 tys. ludzi. Jedna trzecia francuskich inwestycji dotyczy sektora przetwórstwa przemysłowego; na kolejnych miejscach są: handel hurtowy i naprawa pojazdów - 17 proc., media i telekomunikacja - 13 proc., nieruchomości - 9 proc., finanse i ubezpieczenia - 8 proc., energia - 6 proc.⁴⁶.

Francja posiada dobrze rozbudowaną infrastrukturę transportową. Długość podstawowej sieci drogowej, zarządzanej na poziomie ogólnokrajowym wynosi ponad 21,1 tys. km, z czego 11,4 tys. km przypada na autostrady, a 9,7 tys. km na drogi krajowe. Dobrze rozwinięty jest transport kolejowy (Francja zajmuje pierwsze miejsce w Europie pod tym względem). Obecnie długość linii kolejowych na

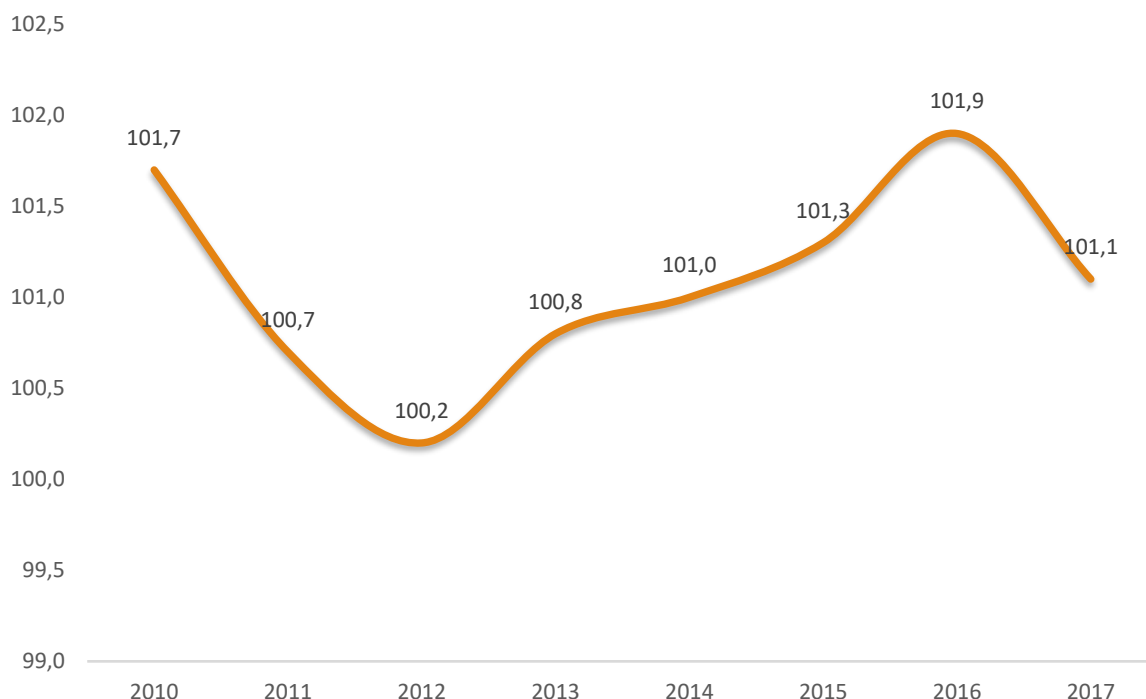
⁴⁵ Eurostat

⁴⁶ <https://wspieramyeksport.pl/znajdz-rynki-eksportowe/fr/francja>

poziomie krajowym wynosi 29,4 tys. km, z czego 1,8 tys. km obejmuje linie dużych prędkości (pociągi TGV), na których rozwijane są prędkości przekraczające 300 km/h⁴⁷.

Dynamika konsumpcji prywatnej we Francji wykazuje umiarkowany wzrost – średnio w okresie 2010-2017 rosła ona o 1,1% rocznie⁴⁸. Podobną wielkość gospodarka francuska wykazała w roku 2017.

Wykres 29. Dynamika konsumpcji (rok poprzedni = 100)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Według danych Eurostat średni koszt wynagrodzeń we Francji w 2017 roku wynosił 73 100 EURO rocznie i był prawie trzykrotnie wyższy niż w Polsce⁴⁹.

Gospodarka francuska charakteryzuje się wysokim deficytem w handlu zagranicznym. W roku 2017 saldo obrotów handlu zagranicznego Francji wyniosło (-88 955) milionów EURO⁵⁰. Deficyt jest zjawiskiem trwałym i utrzymuje się od roku 2000.

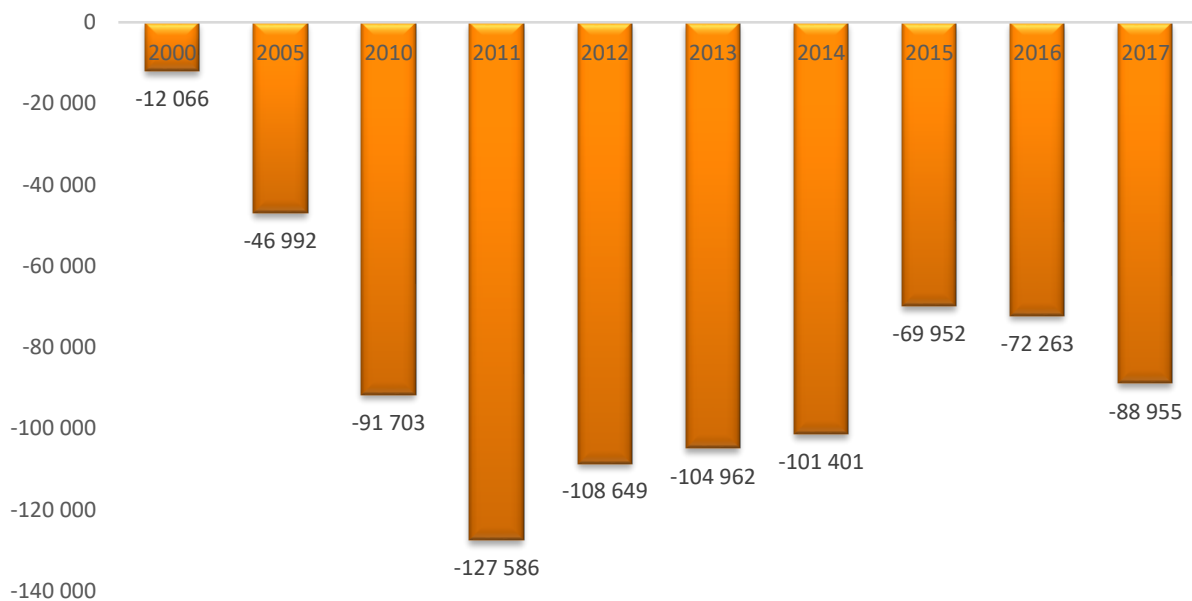
⁴⁷ <https://france.trade.gov.pl/pl/francja/o-kraju/1235,francuski-elementarz.html>

⁴⁸ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁴⁹ Eurostat

⁵⁰ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

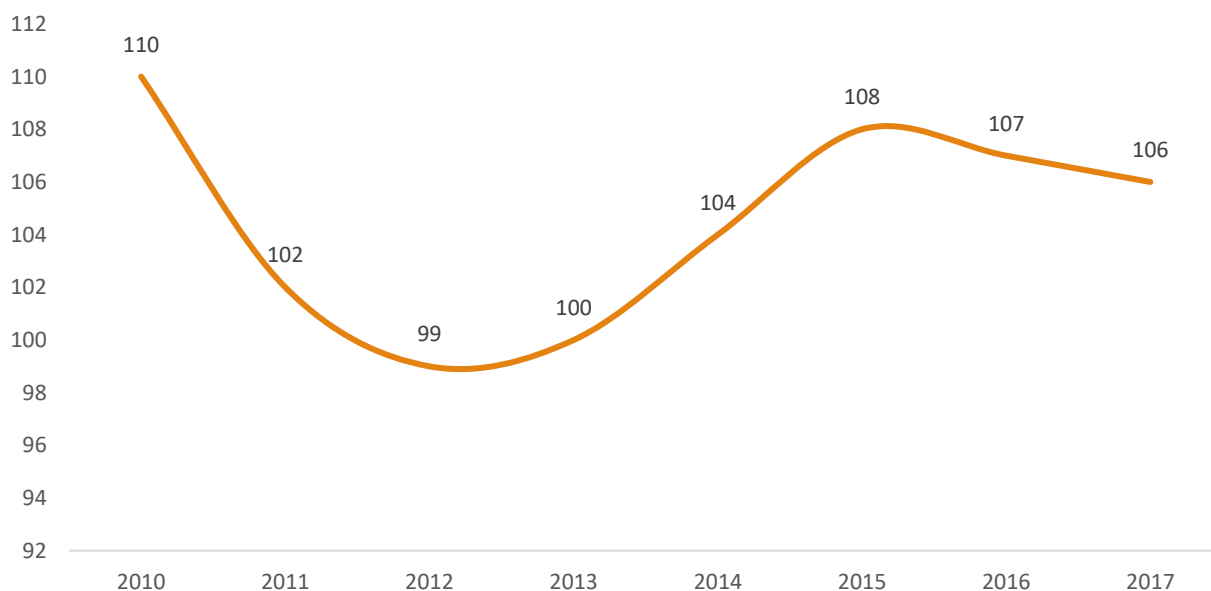
Wykres 30. Saldo handlu zagranicznego Francji (mln €)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Przyczyną wysokiego deficytu jest utrzymująca się bardzo wysoka dynamika importu towarów. W roku 2017 import wzrósł w stosunku do roku poprzedniego o 6%. W poprzednich latach wzrosty osiągnęły 8% i 7%⁵¹.

Wykres 31. Dynamika importu (rok poprzedni = 100)

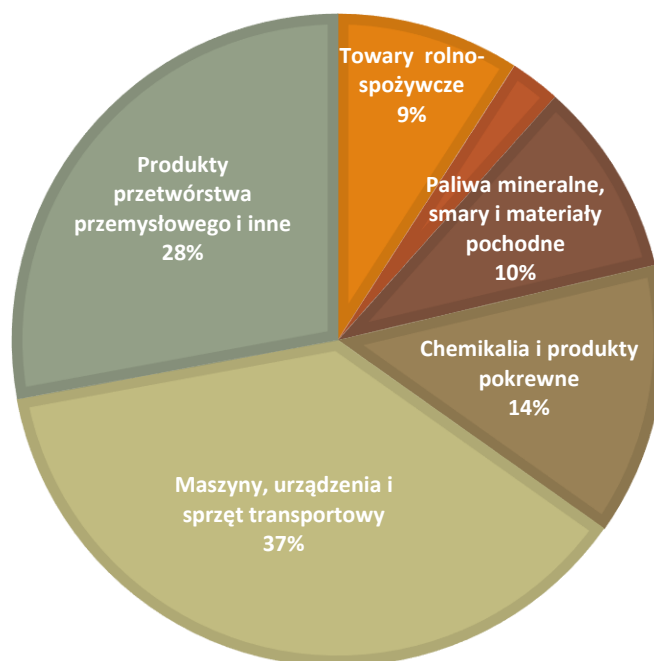


⁵¹ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

W strukturze importu Francji najważniejszymi pozycjami są Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy odpowiadający w 2015 roku za 37% importu oraz Produkty przetwórstwa przemysłowego stanowiące 28% importu⁵².

Wykres 32 Struktura importu Francji w 2015r. (%)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Francja to wysoko rozwinięty kraj europejski charakteryzujący się wysokim poziomem importu. Wysoki poziom wynagrodzeń i cen stanowi o potencjalnie wysokiej atrakcyjności cenowej produktów i usług pochodzących z Polski na tym rynku.

Indeks PMI w sektorze przemysłowym Francji, wskaźnik określający koniunkturę przemysłową, wyniósł w październiku 2019 roku 50,7 punktu wobec 50,1 punktu na koniec września 2019 roku. Oznacza to, że gospodarka francuska znajduje się w dobrej kondycji gdyż wartość wskaźnika PMI powyżej 50 punktów oznacza ożywienie w sektorze⁵³.

⁵² GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁵³ <https://tradingeconomics.com/>

6.3. CZECHY

Republika Czeska leży w Europie Środkowej i jest jednym z największych partnerów gospodarczych Polski. Powierzchnia kraju wynosi 78 tys. 866 km kw. Pod względem liczby mieszkańców Czechy zajmują 12 miejsce w Unii Europejskiej (10,5 mln mieszkańców)⁵⁴.

Republika Czeska jest republiką o ustroju demokracji parlamentarnej. Władzę wykonawczą sprawuje Rząd oraz Prezydent (wybierany w wyborach powszechnych na okres 5 lat). Najwyższą władzą ustawodawczą pełni dwuizbowy Parlament. W niższej izbie Parlamentu zasiada 200 posłów, a w Senacie (izbie wyższej) 81 senatorów⁵⁵. Republika Czeska jest członkiem Unii Europejskiej i NATO.

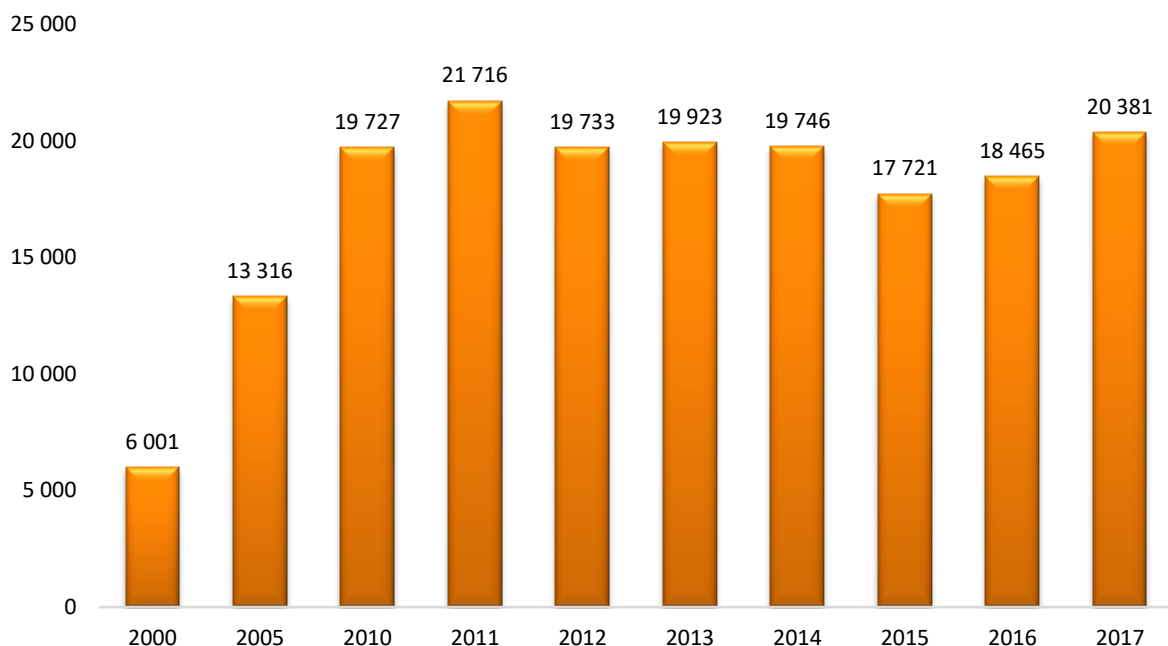
Czechy są krajem o wysokorozwiniętym przemyśle – należą do krajów Europy o najwyższym udziale produkcji przemysłowej w PKB na poziomie 47,3% (dane za 2015 rok Czeski Urząd Statystyczny). Czeski przemysł posiada bardzo silną pozycję w sektorze samochodowym, elektromaszynowym, elektrotechnicznym, metalurgicznym czy chemicznym. Najniższy udział w PKB i znaczenie w gospodarce kraju mają natomiast przemysł lekki oraz sektor rolny. Czeski PKB w przeliczeniu na głowę mieszkańca (według parytetu siły nabywczej) w 2016 roku przekroczył 88% średniej UE⁵⁶. Wartości produktu krajowego brutto w ujęciu nominalnym w latach 2000–2017 przedstawia wykres poniżej.

Wykres 33. PKB per capita (USD)

⁵⁴ PAIH Przewodnik po rynku czeskim, październik 2018r.

⁵⁵ PAIH Przewodnik po rynku czeskim, październik 2018r.

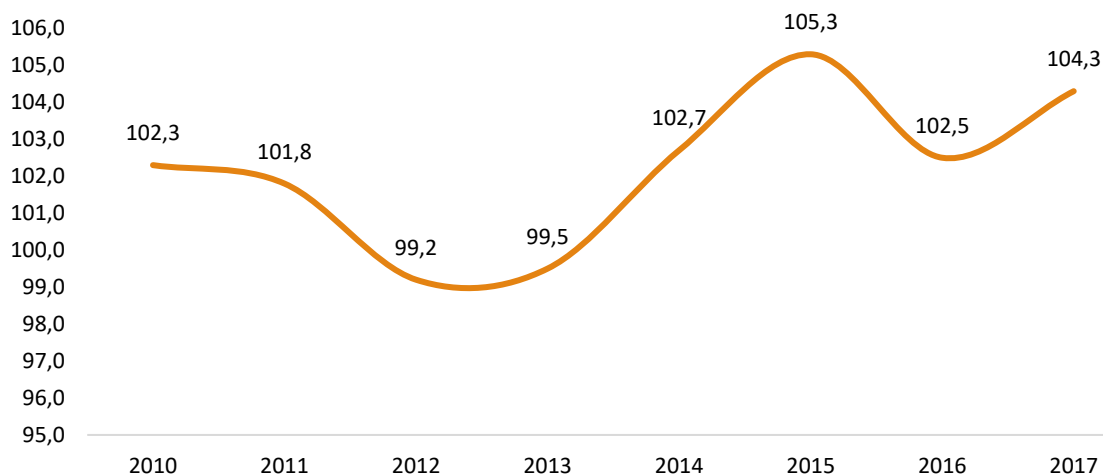
⁵⁶ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

W okresie 2010–2015 łączny wzrost PKB per capita wyniósł w Republice Czeskiej ponad 15%. Średnie tempo wzrostu zanotowane w tym okresie wynosiło 2,2%. W roku 2017 Czechi uzyskali wzrost PKB w wysokości 4,3%⁵⁷ (Wykres 34).

Wykres 34. Dynamika PKB (rok poprzedni = 100)



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

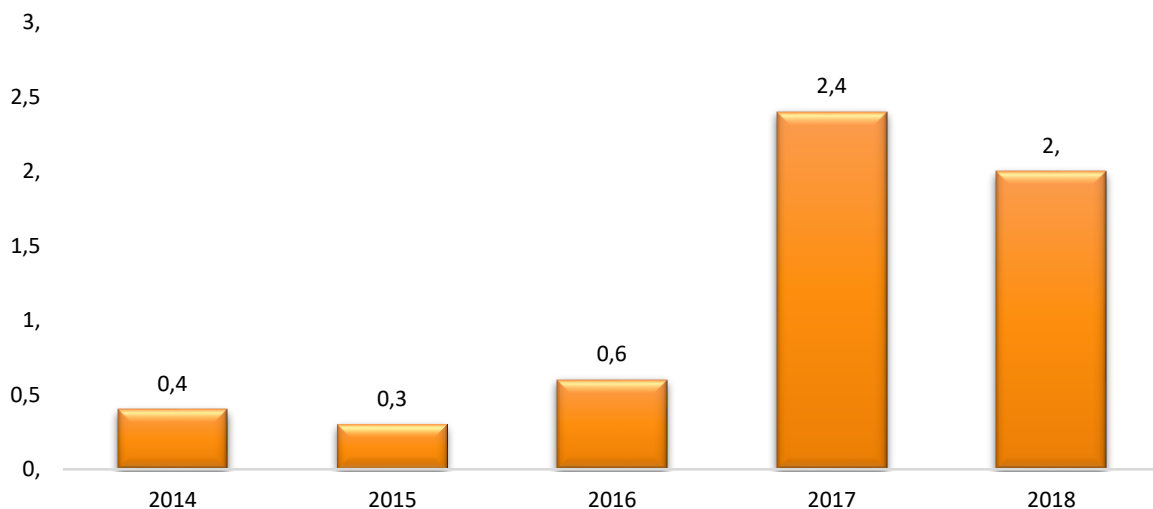
Walutą obowiązującą w Czechach jest korona. Poziom inflacji wyraźnie wzrósł w ostatnich latach osiągając na koniec 2018 2,0%⁵⁸ w stosunku do roku poprzedniego (

⁵⁷ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁵⁸ Eurostat

Wykres 35).

Wykres 35. Inflacja w Czechach [%]



Źródło: Eurostat

Czechy są wysoko oceniane w rankingach międzynarodowych⁵⁹:

- Business doing – 30/190;
- Korupcja – 42/180;
- Wolność gospodarcza – 24/180;
- Innowacyjność – 24/127.

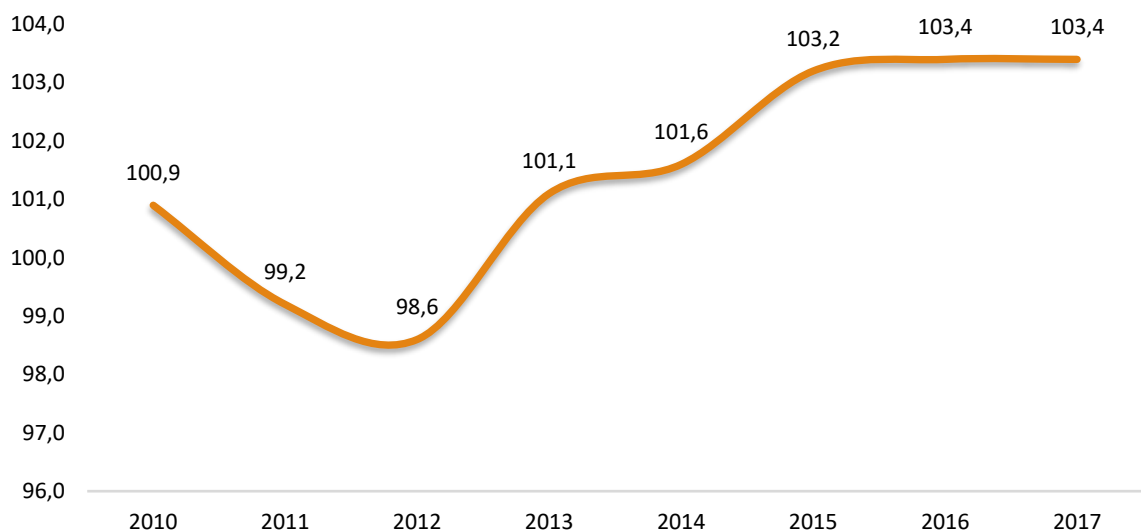
Republika Czeska ma dobrze rozwiniętą sieć komunikacji drogowej i kolejowej. Całkowita długość sieci drogowej wynosi ok. 55,7 tys. kilometrów z czego około 1 210 km stanowią autostrady. Sieć kolejowa liczy 9 566 kilometrów, co przekłada się na jedną z najgęstszych sieci w Europie (122km na 1000 km²). W kraju funkcjonują 4 lotniska⁶⁰.

W ostatnich latach Czechy notują, wysoką ponad trzyprocentową dynamikę spożycia. Siła nabywcza konsumentów czeskich wzrasta co przekłada się na zwiększone wydatki.

Wykres 36. Dynamika spożycia ogółem (ceny stałe)

⁵⁹ Przewodnik po rynku Czeskim, PAIH SA, 2018 r.

⁶⁰ Przewodnik po rynku Czeskim, PAIH SA, 2018 r.



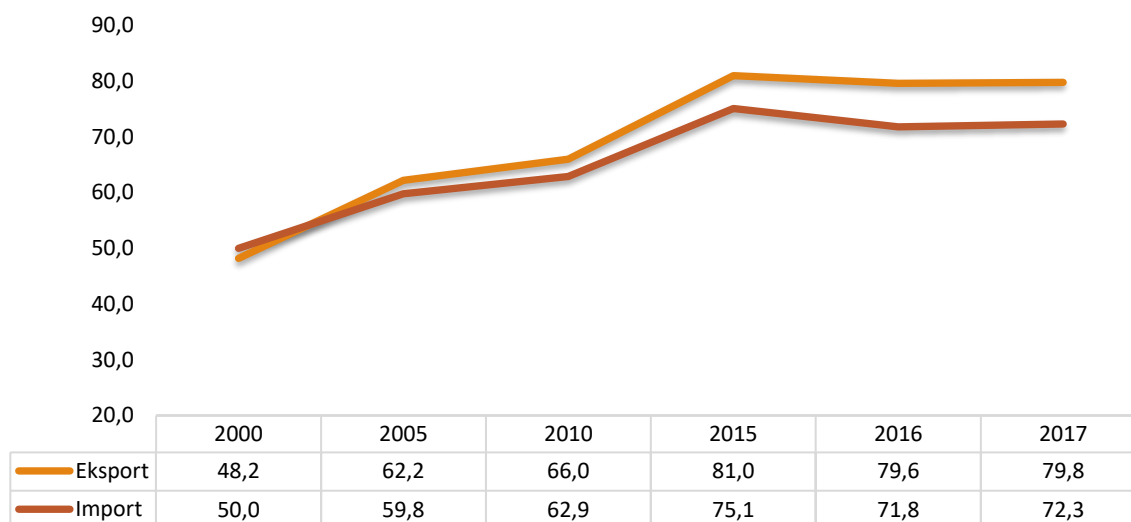
Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Według danych Eurostatu w 2018 średnie wynagrodzenie w Czechach wynosiło 22,4 tysiąca EURO rocznie i było o około 6% niższe niż w Polsce⁶¹.

Republika Czeska to mała, otwarta gospodarka, silnie uzależniona od współpracy i stosunków handlowych z zagranicą. Otwartość gospodarki przekłada się na wysoki poziom importu i eksportu w stosunku do PKB – obie te wartości w 2017 roku znacząco przekraczały 70% PKB (Wykres 37).

⁶¹ Eurostat - Average personnel costs by NACE Rev. 2

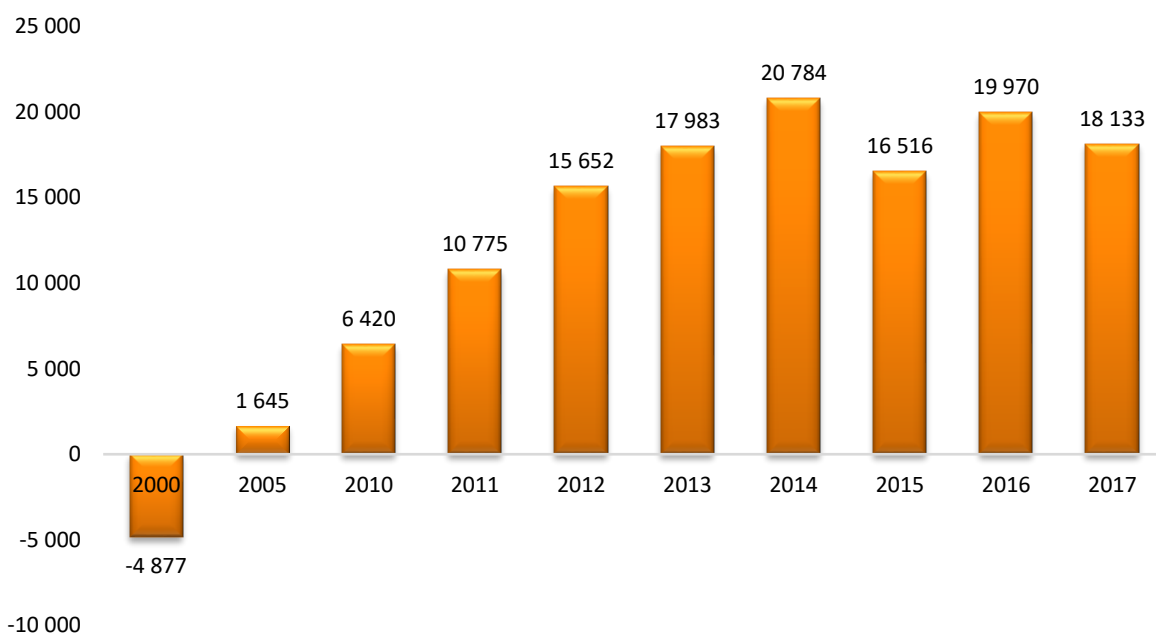
Wykres 37. Udział handlu zagranicznego w PKB [%]



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Od roku 2005 Czechy wykazują znaczące nadwyżki w handlu zagranicznym. W roku 2017 nadwyżka eksportu nad importem wyniosła 18 133 miliony EURO⁶².

Wykres 38. Saldo handlu zagranicznego Czech (mln €)

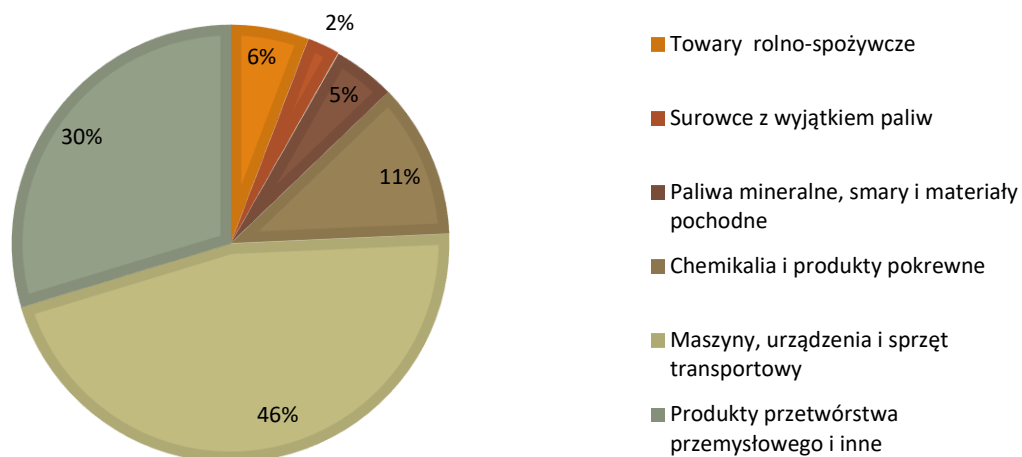


Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁶² GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

W strukturze importu Czech najważniejszymi pozycjami są Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy odpowiadający w 2016 roku za 47% importu oraz Produkty przetwórstwa przemysłowego stanowiące 30% importu⁶³ (Wykres 39).

Wykres 39. Struktura importu Czech w 2016r. [%]



Źródło: GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

W 2016 roku wydatki sektora instytucji rządowych i samorządowych w Czechach stanowiły 39,9% PKB – był to najniższy poziom od początku XXI wieku. W 2016 roku Czechy uzyskały też nadwyżkę budżetową w wysokości + 0,6% PKB. Nadwyżka była wynikiem lepszej ściągalności podatków i ograniczeniu inwestycji publicznych na początku nowego okresu programowania funduszy UE. Dług brutto sektora instytucji rządowych i samorządowych odpowiada za 37,2% PKB, wykazując ciągły spadek od 2013 r. gdy osiągnął poziom 44,9%⁶⁴.

Wskaźnik koniunktury w przemyśle Czech w listopadzie 2019 roku wyniósł jedynie 43,5 punktu wskazując na silne obniżenie perspektyw wzrostu rynku w najbliższej przyszłości⁶⁵.

⁶³ GUS – Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁶⁴ Przewodnik po rynku Czeskim, PAIH SA, 2018 r.

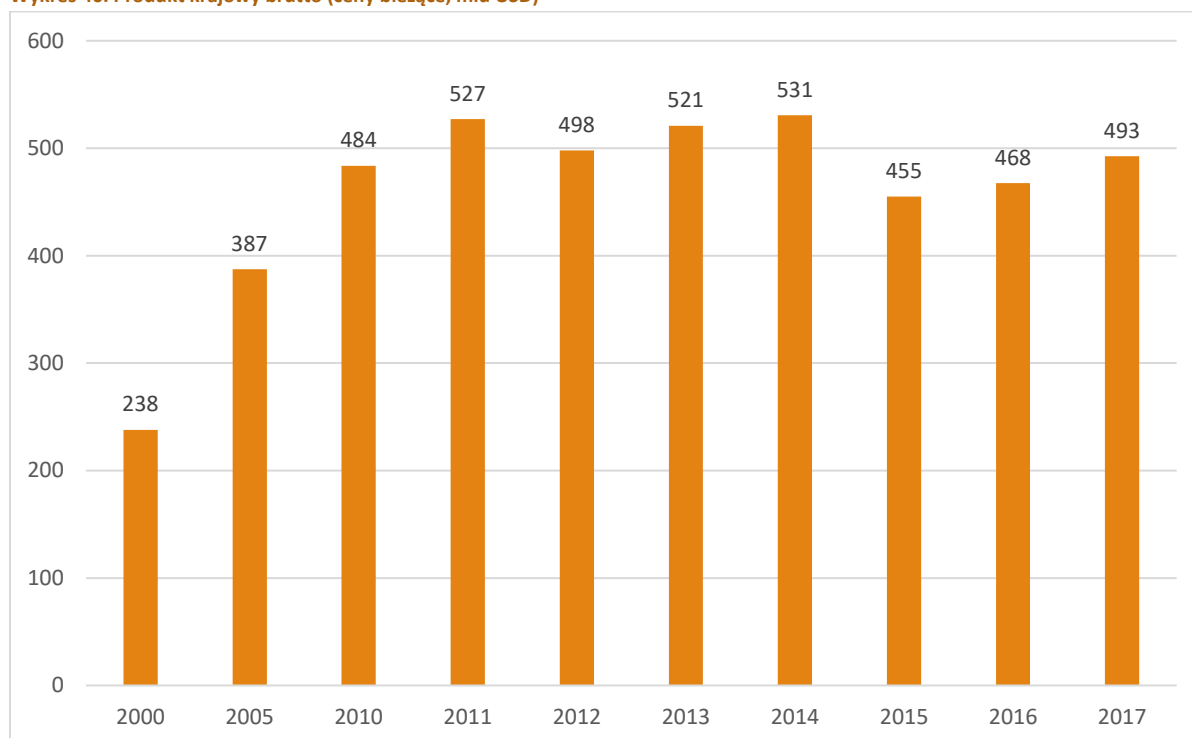
⁶⁵ <https://tradingeconomics.com/>

6.4. BELGIA

Belgia jest państwem federacyjnym Europy zachodniej w południowych Niderlandach. Kraj należy do Unii Europejskiej (UE), Unii Zachodnioeuropejskiej (UZE), ONZ oraz NATO. Powierzchnia kraju wynosi 30 528 km². Języki urzędowe to niderlandzki, francuski i niemiecki⁶⁶.

Belgia jest jednym z najlepiej rozwiniętych i uprzemysłowionych państw w Europie. Główne gałęzie przemysłu to usługi (74%), przemysł (25%), rolnictwo (2%)⁶⁷. Produkt krajowy Belgii w 2017 roku osiągnął wartość 493 miliardów USD⁶⁸.

Wykres 40. Produkt krajowy brutto (ceny bieżące, mld USD)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

W przeliczeniu na głowę mieszkańca wartość PKB w 2017 roku wynosiła 43 416 USD⁶⁹. Zmiany wartości PKB per capita w latach 2000-2017 prezentuje wykres poniżej.

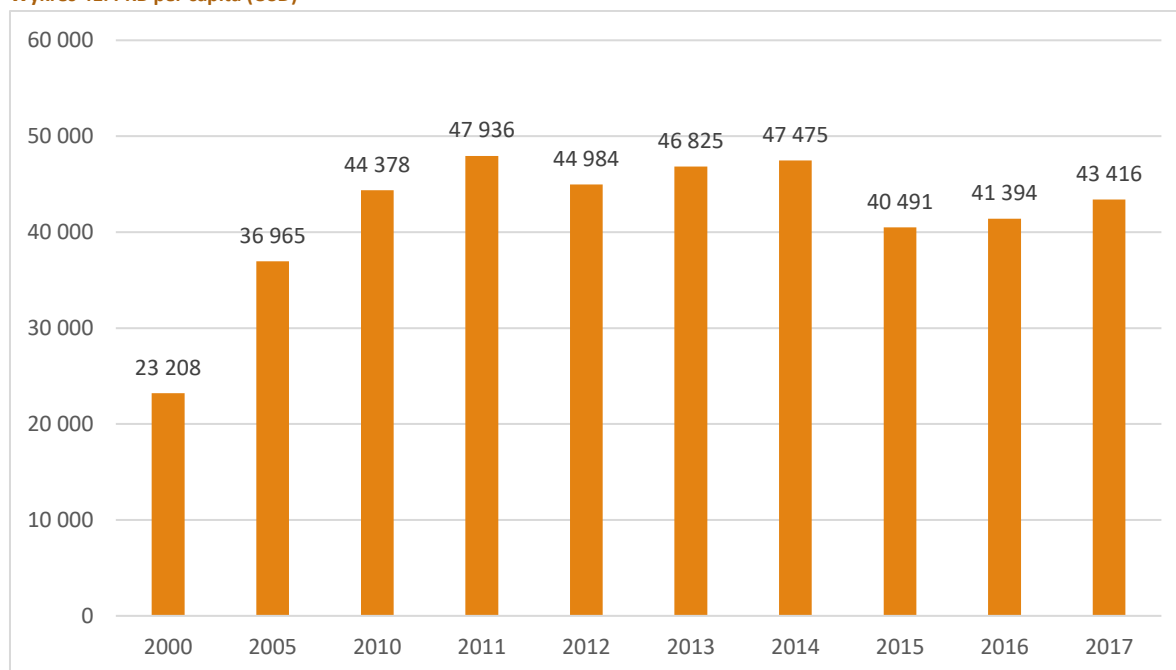
⁶⁶ <https://wspieramyeksport.pl/znajdz-rynki-eksportowe/be/belgia>

⁶⁷ <https://wspieramyeksport.pl/znajdz-rynki-eksportowe/be/belgia>

⁶⁸ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁶⁹ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

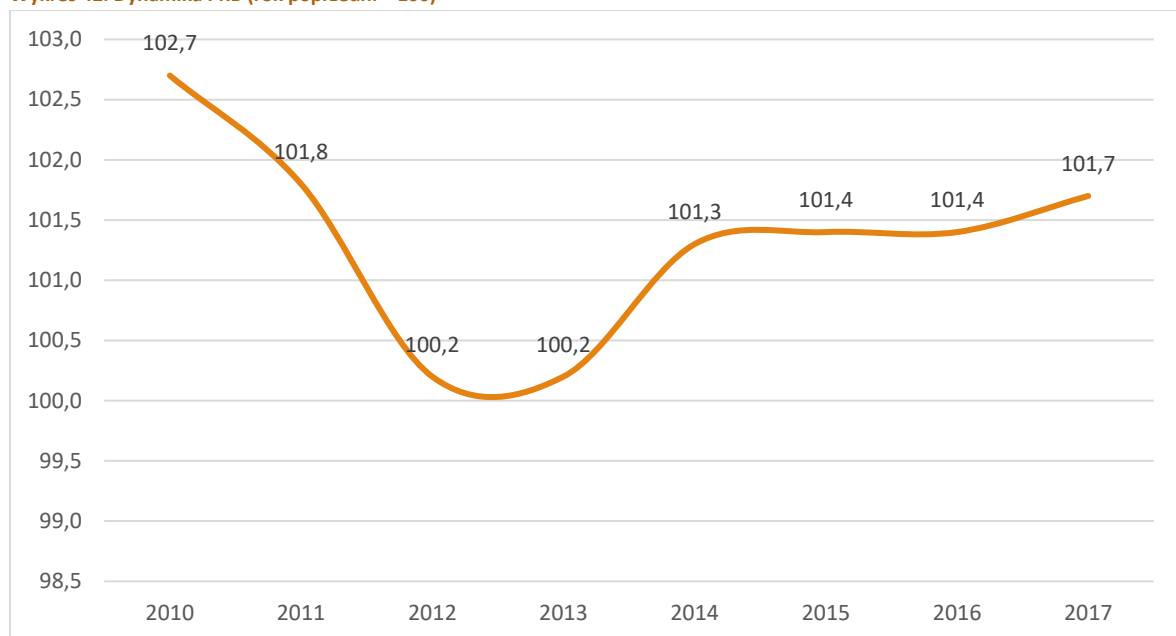
Wykres 41. PKB per capita (USD)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Dynamika wzrostu PKB w roku 2017 osiągnęła wartość 1,7%. W okresie 2010-2017 łączny wzrost produktu krajowego Belgii wyniósł 8,3%⁷⁰.

Wykres 42. Dynamika PKB (rok poprzedni = 100)

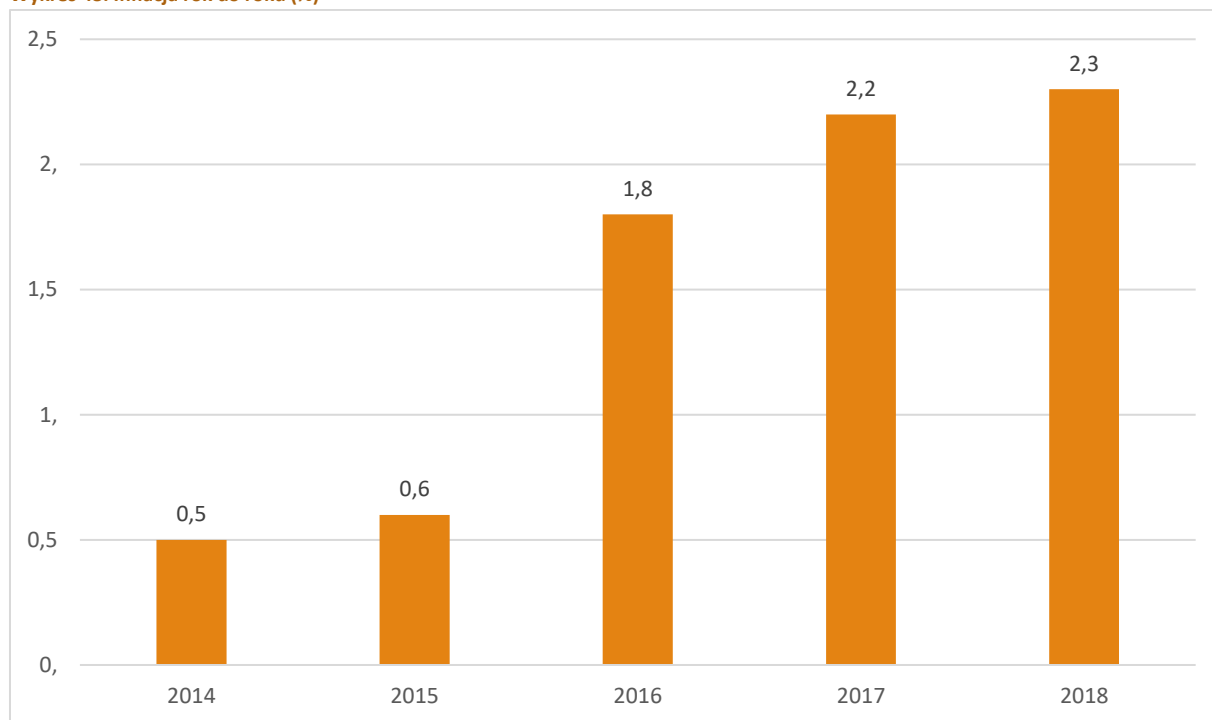


Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁷⁰ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Walutą obowiązującą w Belgii jest EURO. Podobnie jak w całej strefie EURO od 2016 roku stopa procentowa w Belgii wynosi 0,0%. Poziom inflacji wyraźnie wzrósł w ostatnich latach osiągając na koniec 2018 2,3%⁷¹ w stosunku do roku poprzedniego.

Wykres 43. Inflacja rok do roku (%)



Źródło: Eurostat

Belgia posiada najgęstszą sieć kolejową na świecie (3437 km) oraz jest jednym z głównych ośrodków światowego koronkarstwa⁷².

Istotną rolę w gospodarce Belgii odgrywa handel zagraniczny, który stanowi 3% obrotów międzynarodowych. Belgia zajmuje pierwsze miejsce na świecie pod względem wartości obrotów handlu zagranicznego na jednego mieszkańca. Głównymi partnerami handlowymi tego kraju są państwa Unii Europejskiej oraz Stany Zjednoczone. Belgia od wielu lat pozostaje ważnym partnerem handlowym Polski⁷³.

Poziom wynagrodzeń w Belgii w roku 2018 osiągnął średnią wartość 68,8 tysiąca EURO rocznie i należał do najwyższych w Unii Europejskiej⁷⁴.

⁷¹ Eurostat

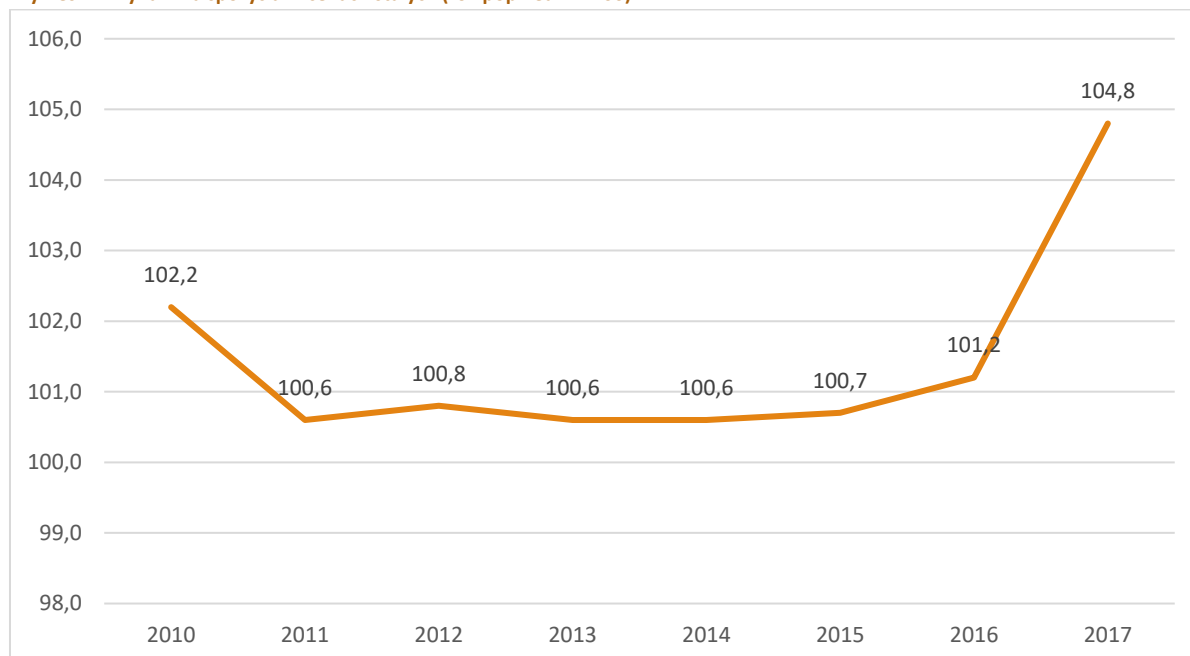
⁷² <https://belgium.trade.gov.pl/pl/belgia/o-kraju/1001,belgijski-elementarz.html>

⁷³ <https://belgium.trade.gov.pl/pl/belgia/o-kraju/1001,belgijski-elementarz.html>

⁷⁴ Eurostat

Dynamika spożycia w roku 2017 zanotowała skokowy wzrost – o ponad 4% w stosunku do roku poprzedniego. W latach 2010-2016 średnia dynamika spożycia w Belgii kształtowała się na poziomie 1,0% rocznie⁷⁵.

Wykres 44. Dynamika spożycia w cenach stałych (rok poprzedni = 100)



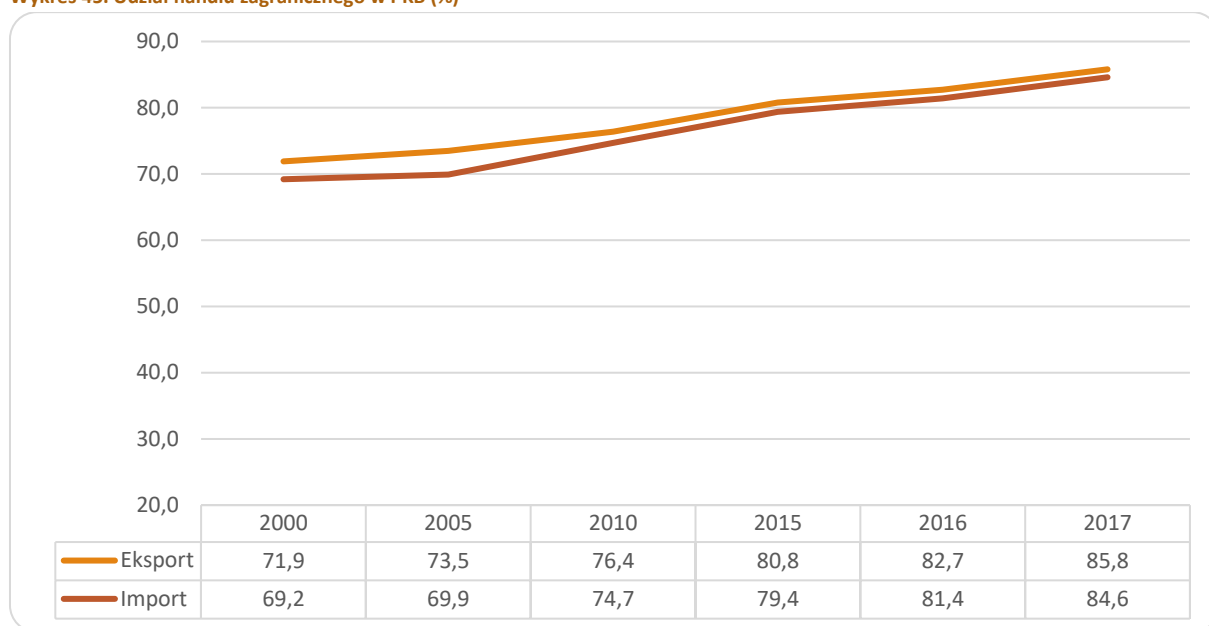
Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Belgia jako mała gospodarka jest silnie uzależniona od współpracy i stosunków handlowych z zagranicą. Udział handlu zagranicznego w wartości PKB Belgii wynosi zarówno w przypadku eksportu jak i importu około 85%⁷⁶. Jest to jeden z najwyższych współczynników w Unii Europejskiej i na świecie. Na uwagę zasługuje zauważalny trend wzrostowy dla obu wielkości niezmiennie występujący w Belgii od 2000 roku. Zmiany w wartościach handlu zagranicznego w stosunku do PKB prezentuje wykres poniżej.

⁷⁵ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁷⁶ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

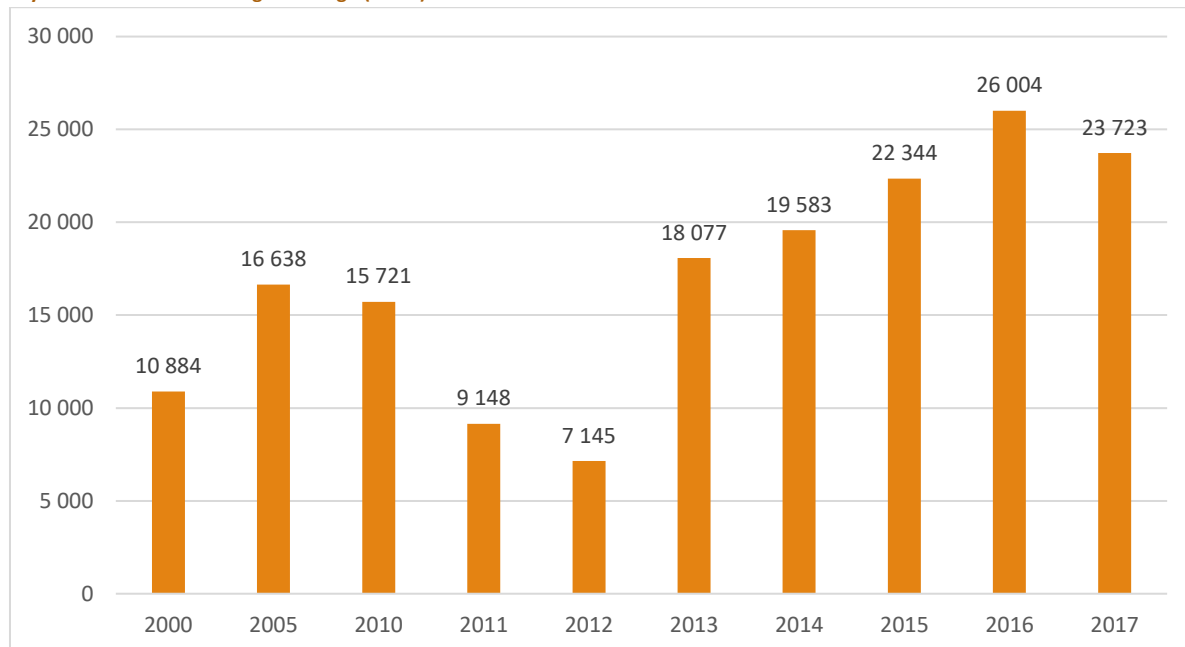
Wykres 45. Udział handlu zagranicznego w PKB (%)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Saldo obrotów handlu zagranicznego Belgii jest dodatnie jednak skala nadwyżki jest stosunkowo niska. W roku 2017 wartość salda wyniosła 23 723 miliony EURO⁷⁷.

Wykres 46. Saldo handlu zagranicznego (mln €)



Źródło: GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁷⁷ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

Strukturę importu Belgii na tle innych krajów wyróżnia wysoki udział importu produktów z grupy chemikalia i produkty pokrewne, który w 2016 odpowiadał za 25,5% całego importu⁷⁸.

Belgia stanowi atrakcyjny rynek eksportowy ze względu na wysoką stabilność, wysoki poziom cen i siłę nabywczą konsumentów.

7. BRANŻA ZASOBOOSZCZĘDNEGO BUDOWNICTWA

Budownictwo stanowi ważny sektor gospodarki. Przeciętny udział budownictwa w tworzeniu PKB w Unii Europejskiej wyniósł w 2016 roku 5,3%. W przypadku gospodarki polskiej było ono wyraźnie wyższe i wyniosło 6,5%. Większe znaczenie budownictwa w Polsce wynika z dużych potrzeb rozwojowych polskiej gospodarki oraz realizacji dużych projektów infrastrukturalnych finansowanych ze środków Unii Europejskiej. Według danych z 2016 roku Polska była drugim najbardziej wyspecjalizowanym w budownictwie (w kategoriach udziału budownictwa w wartości dodanej) krajem Unii Europejskiej. Pierwsze miejsce zajęła Słowacja z udziałem budownictwa w wysokości 7,5%⁷⁹.

W latach 2005-2016 sektor budownictwa w Unii Europejskiej podlegał negatywnym trendom koniunkturalnym. Sektor rozwijał się w średnim tempie (-0,9%). Najbardziej niekorzystnym okresem dla budownictwa były lata 2008-2013. W roku 2009 sektor budownictwa odnotował najgłębszy spadek wartości dodanej, który wyniósł (-7,3%). Na ścieżkę wzrostu budownictwo w Europie wróciło dopiero w 2014 roku. W latach 2014-2016 średnie tempo wzrostu było już dodatnie i wyniosło 1,3% rocznie⁸⁰.

W roku 2015 budownictwem w Unii Europejskiej zajmowało się 3,4 miliona przedsiębiorstw, z czego 244 tysiące firm pochodziło z Polski (7,1% wszystkich firm budowlanych w UE). Budownictwo w Unii Europejskiej jest sektorem bardzo rozdrobnionym i zdominowanym przez małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP). W sektorze budowlanym w Unii Europejskiej w 2016 roku pracowało 14,7 miliona osób.

Wydajność pracy przedsiębiorstw w sektorze budownictwa w Unii Europejskiej jest obliczana przez Eurostat, jako wartość dodana brutto według cen czynników produkcji w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Według danych z 2014 roku tak obliczona przeciętna wydajność pracy w unijnym budownictwie wyniosła 41 tysięcy EURO na jednego zatrudnionego. Podczas gdy wydajność pracy w budownictwie w Polsce wyniosła w 2014 roku 17 tysięcy EURO⁸¹.

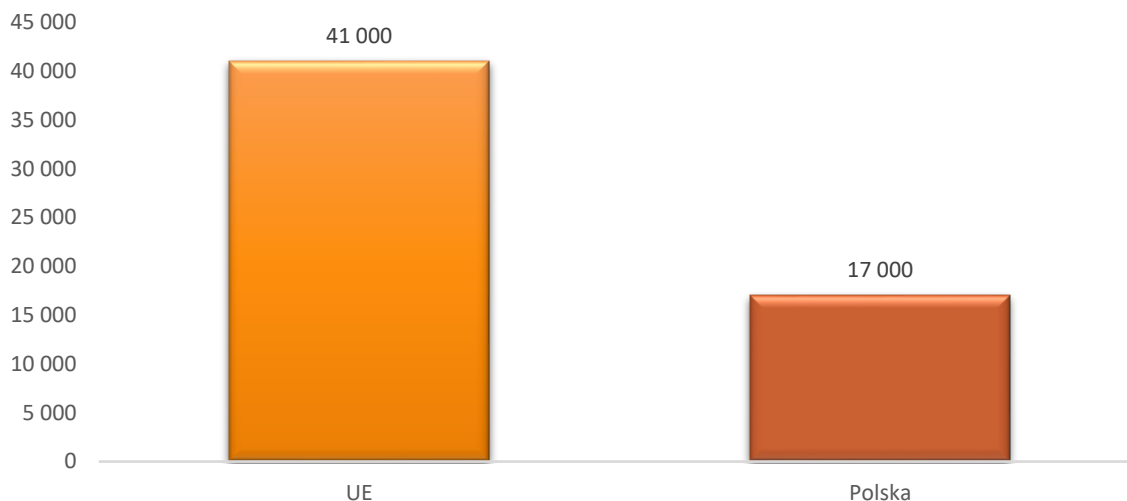
⁷⁸ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁷⁹ Sektor budownictwa w Belgii, IMSG, 2017r.

⁸⁰ GUS - Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2018

⁸¹ Eurostat

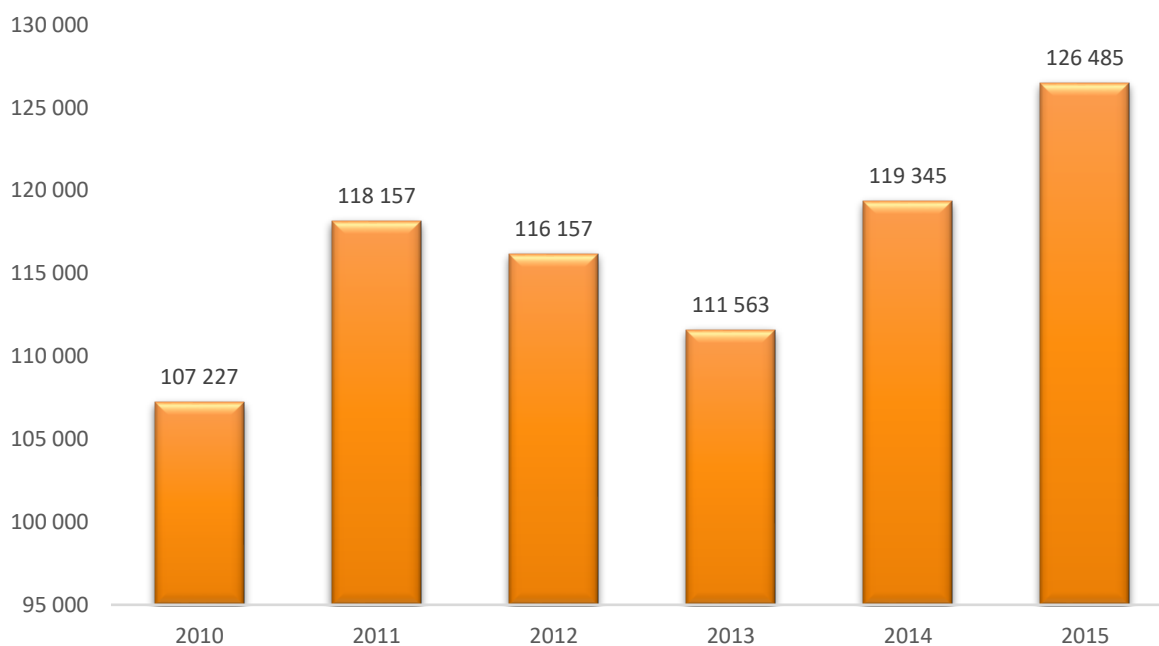
Wykres 47. Wydajność pracy w budownictwie w 2014r. (€)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat

Budownictwo generuje wartość dodaną w gospodarce polskiej na poziomie ponad 120 miliardów złotych rocznie i odpowiada za około 6,5% PKB Polski⁸². Zestawienie zmian wartości dodanej tworzonej przez budownictwo w latach 2010-2015 prezentuje wykres poniżej.

Wykres 48. Wartość dodana generowana przez budownictwo w Polsce (mln. zł)



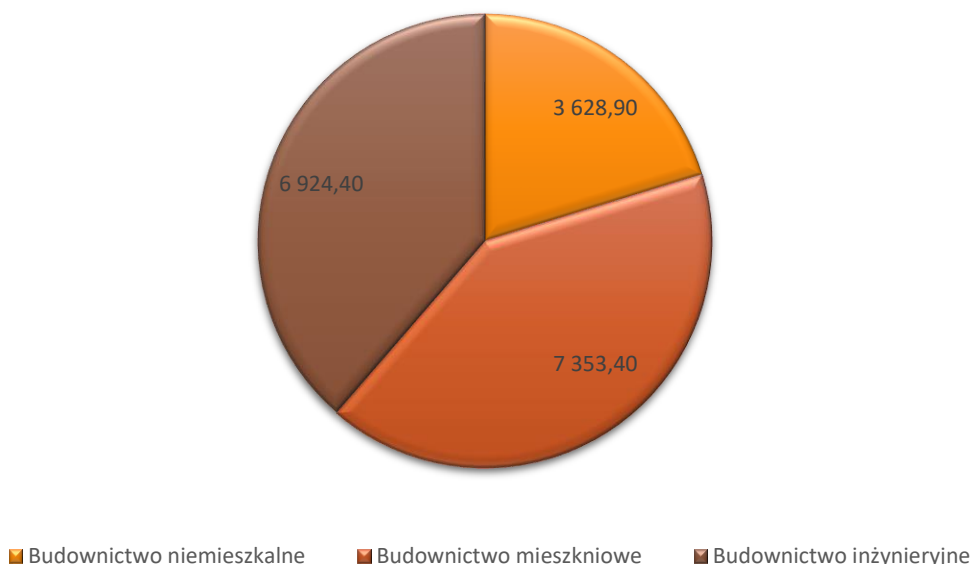
źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

⁸² GUS Bank Danych Lokalnych

Zatrudnienie w budownictwie według danych GUS na koniec drugiego kwartału 2018 roku wynosiło 442,3 tysiąca osób⁸³.

Kluczowym segmentem rynku jest budownictwo mieszkaniowe, jednak obszar związany ze specjalistycznymi usługami budowlanymi stopniowo zwiększa swoją wartość. Według danych ASM wartość produkcji w sektorze budownictwa inżynieryjnego w 2019 roku wynosiła prawie 7 mld. PLN⁸⁴.

Wykres 49. Wartość produkcji budowlano-montażowej w poszczególnych typach budownictwa w 2019r. (mln. PLN)



źródło: opracowanie własne na podstawie ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku

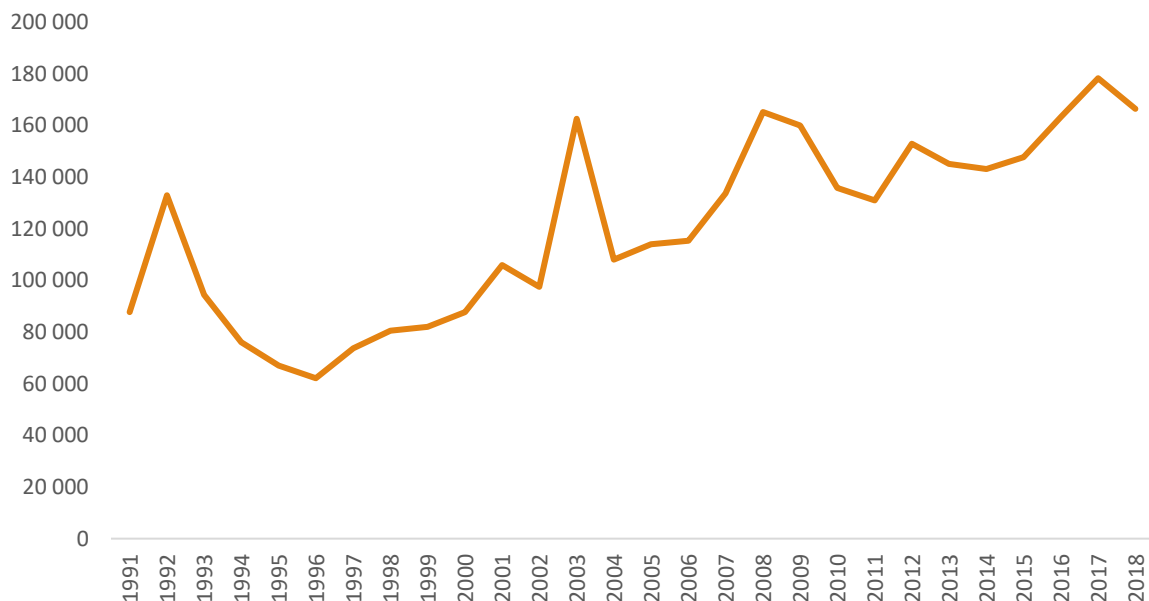
W 2018 roku do użytkowania oddano 185 063 mieszkań⁸⁵ o łącznej powierzchni 16 709 440 m². To największa liczba nowych mieszkań od 1991 r., czyli od kiedy GUS publikuje dane na ten temat.

⁸³ GUS Bank Danych Lokalnych

⁸⁴ ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku

⁸⁵ GUS, stat.gov.pl

Wykres 50. Liczba mieszkań oddawanych do użytku (szt.)



źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W 2018 roku inwestorzy uzyskali pozwolenia na domy jednorodzinne o powierzchni około 14 milionów m², co stanowi najlepszy wynik od 10 lat. W roku 2019 w segmencie jednorodzinnym możliwe jest przekroczenie bariery 15 milionów m², czyli powrót do rekordowego wolumenu z lat 2007-2008⁸⁶.

Po roku 2000 miała miejsce stopniowa poprawa sytuacji mieszkaniowej, która była związana z budową nowych mieszkań, remontami istniejącej substancji mieszkaniowej oraz procesami demograficznymi ograniczającymi zapotrzebowanie na nowe mieszkania. Wpływ na to miała duża liczba nowo wybudowanych mieszkań, niewielka skala wycofywania z obrotu starszych jednostek oraz ubytek liczby ludności w części miast wskutek emigracji.

Jednocześnie na rynku daje się odczuć pewne spowolnienie, mimo rosnącej produkcji budowlanej wzrasta również liczba problemów i wyzwań branży.

Według danych GUS w lutym 2018 roku ogólny klimat koniunktury w budownictwie oceniany był jako korzystny i lepiej niż w ostatnich czterech miesiącach i w analogicznym miesiącu ostatnich dziewięciu lat⁸⁷. Większość firm z sektora spodziewa się wzrostu zamówień jednak obecne stany portfeli⁸⁸ są oceniane umiarkowanie źle. Ogólna sytuacja na rynku budowlanym oceniana jest przez wykonawców jako średnia. Można mówić więc o pewnego rodzaju stagnacji sytuacji rynkowej po wyhamowaniu podaży w obszarze budownictwa infrastrukturalnego po roku 2012. Stosunkowo szybko rozwija się natomiast segment budownictwa mieszkaniowego. W 2017 nastąpiła poprawa koniunktury na rynku

⁸⁶ NBP Raport o stanie budownictwa 2018r.

⁸⁷ Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach 2000-2018. GUS. 2018r.

⁸⁸ Dane na luty 2018r.

usług budowlanych. W 2017 roku przeważały inwestycje publiczne i deweloperskie, ale rynek prywatny nadal stanowił ważny element polskich inwestycji (ok 40%)⁸⁹.

Raport firmy badawczej Dodge Data & Analytics opublikowany w 2018 roku wskazuje, iż tempo rozwoju budownictwa zasoboszczędnego w ostatnich 10 latach było niezwykle szybkie – wartość rynku i udział projektów ekologicznych wśród wznoszonych budynków ogółem uległa podwojeniu. Dodatkowo należy spodziewać się szybkiego wzrostu tego rynku w najbliższej przyszłości – firma przewiduje 20 procentowy wzrost udziału projektów proekologicznych w ciągu najbliższych 2 lat⁹⁰.

Podobne wnioski wynikają z badania World Green Building Trends 2018 SmartMarket Report 47% osób biorących udział w badaniu ocenia, że większość realizowanych projektów (ponad 60%) powstałych do 2021 roku będzie charakteryzować się wysokim poziomem ekologiczności⁹¹.

Kluczowe czynniki sprzyjające rozwojowi budownictwa zasobooszczędnego obejmują:

- **Wzrastającą świadomość klientów** – trend ten jest szczególnie widoczny w krajach Europy Zachodniej oraz w innych wysoko rozwiniętych krajach świata. Wzrastająca świadomość klientów przekłada się bezpośrednio na oczekiwania w zakresie poziomu ograniczenia zużycia energii i emisji CO₂ w nabywanych mieszkaniach i budynkach a więc generuje popyt na usługi budownictwa ekologicznego w segmencie mieszkaniowym.
- **Oszczędność kosztów** – trend widoczny w sektorze przedsiębiorstw, w szczególności zarządzających powierzchniami biurowymi i magazynowymi – dzięki zastosowaniu rozwiązań proekologicznych możliwe jest ograniczenie zużycia energii i ograniczenie kosztów eksploatacji budynków komercyjnych na poziomie 8% w stosunku do budynków⁹². Dodatkowo w ocenie ekspertów rynku zastosowanie rozwiązań ekologicznych przyczynia się do wzrostu wartości budynków o około 7%.
- **Regulacje ekologiczne.** Kolejnym elementem sprzyjającym rozwojowi budownictwa ekologicznego są regulacje wprowadzane przez rządy krajowe i organizacje ponadnarodowe. Wprowadzane rozwiązania wspierające ograniczenie emisji gazów cieplarnianych przyczyniają się do rozwoju budownictwa i usług budowlanych w obszarze budownictwa ekologicznego.
- **Zdrowie mieszkańców.** Poprawa zdrowia mieszkańców jest priorytetem w rozwoju budownictwa ekologicznego w krajach mniej rozwiniętych na przykład Brazylii, Afryce Południowej czy Indiach. W krajach europejskich w tym w Polsce czynnik ten ma mniejsze znaczenie.

⁸⁹ <https://www.wielkiebudowanie.pl/go.live.php/PL-H747/raport-rok-2017-w-budownictwie.html>

⁹⁰ <https://plgbc.org.pl/najnowsze-swiatowe-trendy-w-budownictwie-ekologicznym-world-green-building-trends-2018-smartmarket-report/>

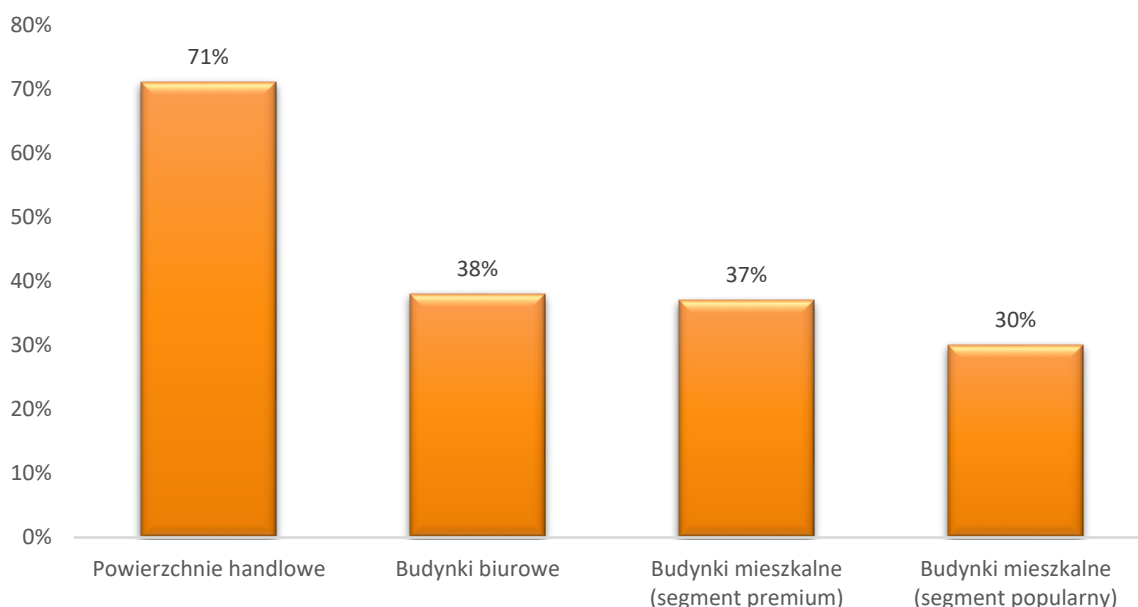
⁹¹ Tamże

⁹² World Green Building Trends 2018.

Polska znajduje się obecnie wśród krajów o stosunkowo słabo rozwiniętym poziomie budownictwa ekologicznego. Kluczowym problemem jest ciągle niska świadomość społeczna, która ogranicza możliwości rozwoju rynku. Jednocześnie rynek ulega obecnie transformacji stąd należy spodziewać się przyrostu nowych projektów budownictwa ekologicznego w najbliższej przyszłości.

Najszybciej rozwijać się będą segmenty rynku związane z nieruchomościami komercyjnymi. Według biorących udział w badaniach rynku największy udział budynków o wysokim poziomie ekologicznym wśród nowo wznoszonych budynków będzie w sektorze handlowym gdzie udział ten w okresie najbliższych 3 lat powinien sięgnąć 70% ⁹³. Zestawienie planowanego udziału budownictwa ekologicznego wśród nowo wznoszonych budynków w poszczególnych segmentach rynku w skali globalnej prezentuje wykres poniżej.

Wykres 51. Planowany udział nowych budynków ekologicznych w poszczególnych segmentach rynku w kolejnych 3 latach (2019-2021)



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Green Building Trends 2018

Należy przy tym zakładać, iż w Polsce udział budownictwa ekologicznego w poszczególnych segmentach rynku będzie znacząco niższy.

Kluczowe elementy wskazywane jako konieczne do uznania budynków za ekologiczne obejmują wysoki poziom efektywności energetycznej, wykorzystanie materiałów z recyklingu oraz zastosowanie usług gwarantujących niskie zużycie materiałów i energii.

⁹³ World Green Building Trends 2018

Kluczowe trendy w budownictwie, jakie można obecnie zaobserwować na rynku polskim obejmują;

1. Wzrost kosztów płac i niedobory kadrowe

Przedsiębiorstwa budowlane obserwują ograniczoną podaż kluczowej kadry do realizacji zamówień. Od roku 2017 mamy do czynienia ze wzrostem zatrudnienia w branży budowlanej. W obliczu rosnącej liczby zleceń firmy budowlane coraz częściej wskazują niedobór wykwalifikowanych pracowników jako podstawową barierę działalności⁹⁴. Na koniec 2018 roku wśród jednostek prowadzących działalność w zakresie budownictwa odnotowano około 17,4 tysięcy wolnych miejsc pracy⁹⁵. Obecnie na rynku daje się zaobserwować bardzo silną presję na płace i koszty związane z zatrudnieniem. Szansę przedsiębiorcy widzą w zatrudnianiu średnio lub nisko wykwalifikowanej kadry ze wschodu Europy.⁹⁶

2. Konkurencja cenowa

W ocenie własnej przedsiębiorców najsłabszą stroną biznesu budowlanego jest zgoda na konkurencję cenową. Z jednej strony poddają się wyraźnej presji obniżania cen, z drugiej muszą intensywnie pracować nad obniżaniem kosztów usług podwykonawców⁹⁷. W połączeniu z silną presją płacową przekłada się to na postępujący spadek marż szczególnie wśród przedsiębiorstw małych i średnich nie posiadających silnej pozycji rynkowej i oferty wyróżniającej je na rynku.

3. Wykorzystanie nowoczesnych technologii i innowacyjność

Poziom wykorzystania nowoczesnych technologii w budownictwie pozostaje wciąż znacząco niższy niż w innych branżach. Mimo deklarowanej otwartości na innowacje utrzymuje się bardzo niski stopień ich wdrażania we wszystkich praktycznie segmentach rynku.

Zgodnie z przewidywaniami ekspertów nie należy spodziewać się rewolucyjnej zmiany w tym zakresie jednak w kolejnych latach będą zachodzić ewolucyjne zmiany zwiększające znaczenie innowacji w branży budowlanej. Jedynie jednak kompleksowe podejście do nowoczesnych technologii w całym procesie budowlanym może zagwarantować sukces i efektywność ekonomiczną branży.

4. Niski wzrost cen

Średnioroczne ceny usług budowlanych w 2017 roku wzrosły o 2,6% wobec 4,52% w roku 2016. Najbardziej podrożały usługi instalacyjne wod-kan-gaz i ciesielsko-zbrojarskie. Znacząco wzrosły ceny usług tynkarskich, dekarских, murarskich i malarskich⁹⁸. Wzrost cen w 2017 roku był niewiele wyższy niż inflacja w Polsce stąd w ujęciu realnym praktycznie niezauważalny dla firm z sektora budowlanego.

⁹⁴ BUDOWNICTWO. INNOWACJE. WIZJA LIDERÓW BRANŻY 2025

⁹⁵ BUDOWNICTWO. INNOWACJE. WIZJA LIDERÓW BRANŻY 2025

⁹⁶ Stan otoczenia biznesowego sektora budowlanego w Polsce, KPMG 2016r.

⁹⁷ Stan otoczenia biznesowego sektora budowlanego w Polsce, KPMG 2016r.

⁹⁸ <https://www.wielkiebudowanie.pl/go.live.php/PL-H747/raport-rok-2017-w-budownictwie.html>

5. Stosunkowo niskie marże

Marże w usługach budowlanych utrzymują się na niskim poziomie – ogólnie marża dla całej branży w 2017 roku wynosiła 26,5%⁹⁹ podczas gdy wiodące branże budowlane uzyskują rentowności na poziomie 35-50%. Są to branże: instalacyjne wod-kan-gaz, tynkarska czy robót ziemnych. To absolutna czołówka najlepiej zarabiających branż budowlanych.

6. Ceny energii

W Polsce i Europie daje się zauważyć wzrost cen energii. W roku 2019 ze względu na działania rządu ceny zostały zamrożone jednak w kolejnych latach należy spodziewać się szybkiego wzrostu cen energii. Branża budowlana charakteryzuje się wysoką energochłonnością stąd cena energii to jedno z kluczowych wyzwań jakie staną przed polskim budownictwem w kolejnych latach.

7. Rosnące zainteresowanie budownictwem ekologicznym

Rozwój budownictwa ekologicznego w Polsce postępuje bardzo dynamicznie. Wielu deweloperów i inwestorów przejawia zainteresowanie rozwojem tego obszaru rynku. Szczególny wzrost zainteresowania można było zaobserwować w sektorze komercyjnym, gdzie biurowce już w standardzie wykorzystują nowoczesne technologie do zarządzania obiektem. Dzięki temu są one bardziej ekologiczne i coraz częściej pożądane przez najemców. W 2018 roku należy spodziewać się, że trend eko-budownictwa utrzyma się, a liczba kolejnych inwestycji w inteligentne i efektywne energetycznie budynki będzie wzrastać. Według raportu World Green Building Trends 2016 od Dodge Data & Analytics, najważniejsze powody przemawiające za realizacją idei eko-budownictwa to redukcja zużycia energii (66 proc.), ochrona zasobów naturalnych (37 proc.) oraz ograniczenie konsumpcji wody (31 proc.)¹⁰⁰. Według raportu „Certyfikacja zielonych budynków w Polsce”, opracowanego przez Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego, w marcu ubiegłego roku w naszym kraju było 551 certyfikowanych obiektów. Stanowi to aż 68 proc. wzrost w porównaniu do analogicznego okresu w roku 2016, gdzie liczba certyfikowanych obiektów wynosiła 331.

8. Rosnące zainteresowanie kontrolą usług i efektywnym zarządzaniem usługami

Ze względu na spadające marże i rosnącą presję kosztów wynagrodzeń konieczne jest zaimplementowanie bardziej efektywnych rozwiązań w zakresie zarządzania usługami – ich monitoringu, raportowania i zdolności planowania w celu ograniczenia wykorzystania pracy ludzkiej i zużycia materiałów.

⁹⁹ <https://www.wielkiebudowanie.pl/go.live.php/PL-H747/raport-rok-2017-w-budownictwie.html> - marża liczona bez kosztów amortyzacji sprzętu.

¹⁰⁰ <http://www.elektro.info.pl/aktualnosc/id8224,co-czeka-branze-budowlana-w-2018-roku-przed-wszystkim-eko-budownictwo>

9. Wzrost znaczenia budownictwa specjalistycznego

Eksperti i liderzy rynku zgodnie wskazują budownictwo przemysłowe, hotelowe oraz projekty infrastrukturalne jako sektory, które będą się najszybciej rozwijały w najbliższych latach¹⁰¹.

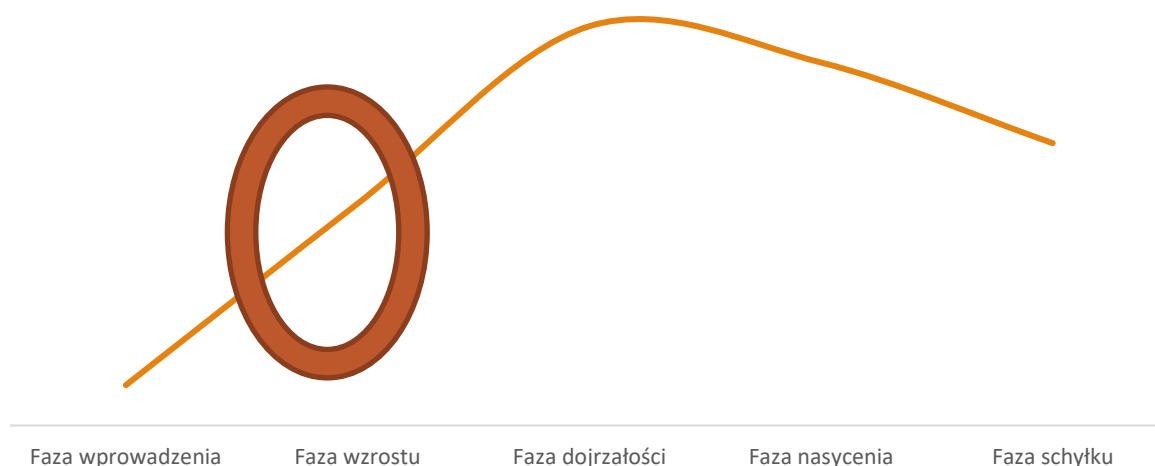
Najczęściej pojawiającym się wyznacznikiem budownictwa przyszłości są kwestie związane z ekobudownictwem. Pod tym hasłem rozumie się wiele zagadnień, jednak najczęściej są to:

- podnoszenie efektywności energetycznej obiektów,
- poszukiwanie nowych materiałów budowlanych,
- stosowanie alternatywnych źródeł energii.

Ekologiczne budownictwo przyszłości powinno redukować liczbę odpadów budowlanych a także minimalizować zużycie energii związane nie tylko z użytkowaniem samego budynku ale również z produkcją i transportem materiałów budowlanych. Wobec rosnącego zapotrzebowania na prąd oraz coraz wyższych cen energii coraz większym zainteresowaniem będą cieszyły się domy energooszczędne, energooszczędne materiały budowlane, odnawialne źródła energii czy odzysk energii.

Na podstawie przeprowadzonej analizy przeprowadzono prognozę rynku budownictwa ekologicznego w najbliższych latach. Budownictwo ekologiczne w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, choć jest to ciągle rynek we wczesnej fazie rozwoju. Na podstawie analizy danych statystycznych i dostępnych raportów rynkowych obecny poziom rozwoju rynku można określić jako fazę wzrostu.

Rysunek 4. Cykl życia usługi budownictwa ekologicznego w Polsce



źródło: opracowanie własne

¹⁰¹ BUDOWNICTWO. INNOWACJE. WIZJA LIDERÓW BRANŻY 2025

Faza wzrostu sprzedaży cechuje się szybkim wzrostem sprzedaży jak i zysku, co wynika z akceptacji produktu i zwiększania się liczby konsumentów. Występuje konieczność zwiększenia ilości produktu na rynku oraz miejsc jego sprzedaży. Na skutek coraz silniejszej konkurencji powstaje potrzeba ulepszania produktu¹⁰².

Zaosoboszczędne budownictwo może być zdefiniowane jako budownictwo objęte certyfikacją „zielonych budynków”. Certyfikacja koncentruje się na kilku podstawowych aspektach:

- Efektywności energetycznej
- Jakości środowiska wewnątrz budynku
- Efektywnej gospodarki wodą
- Redukcji odpadów i zanieczyszczeń
- Materiałach i usługach wykorzystywanych przy wznoszeniu budynku.

Z punktu widzenia budownictwa zasobooszczędnego kluczowy jest ostatni element certyfikowany w ramach oceny jakości budynku pod kątem jego ekologiczności a więc aspekt usług budowlanych. Liczba certyfikowanych budynków na koniec 2017 wyniosła 551. Tempo przyrostu budynków certyfikowanych w stosunku do roku 2016 wyniosło 66%. Wielkość powierzchni objętej certyfikacją wyniosła ponad 12 milionów metrów kwadratowych¹⁰³.

Biorąc pod uwagę fazę cyklu życia produktu należy spodziewać utrzymania bardzo wysokiego tempa wzrostu przez kolejne 2 lata (2020—2021) i osiągnięcie fazy dojrzałości rynku w roku 2022.

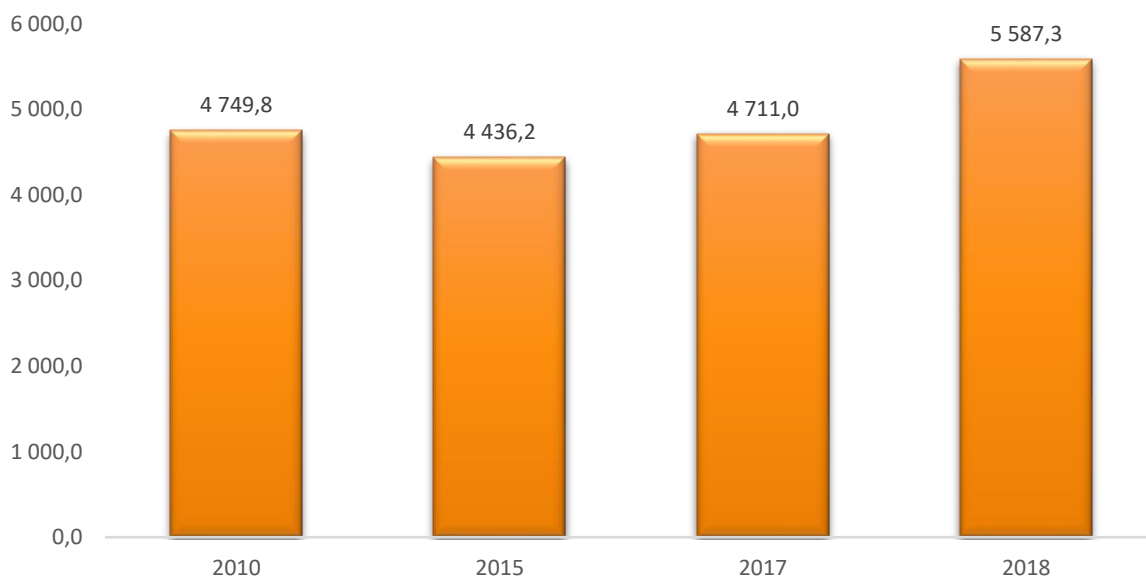
¹⁰² Encyklopedia Zarządzania

¹⁰³ World Green Building Trends 2018

7.1. OCENA POTENCJAŁU EKSPORTOWEGO, INNOWACYJNEGO BRANŻY ORAZ JEJ WPŁYWU NA GOSPODARKĘ REGIONU

Wartość produkcji budowlano-montażowej w 2018 roku w województwie świętokrzyskim osiągnęła 5 587,3¹⁰⁴ miliona złotych, co odpowiadało 12% wartości PKB wytwarzanego w regionie.

Wykres 52. Produkcja budowlano-montażowa w regionie (mln PLN – ceny bieżące)



źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

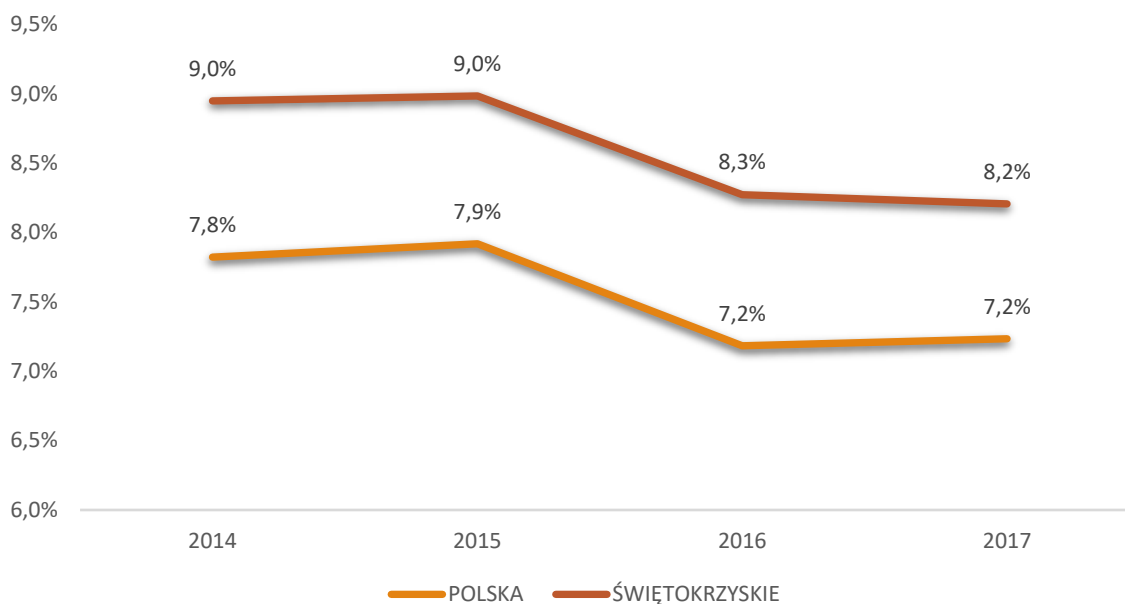
Wzrost produkcji w sektorze budowlanym wyniósł w 2018 roku 18% w stosunku do roku poprzedniego.

Budownictwo odgrywa ważną rolę w gospodarce województwa świętokrzyskiego. Wartość dodana tworzona w budownictwie w skali Polski odpowiada za około 7,2% podczas gdy w województwie świętokrzyskim jest wyższa i przekracza obecnie 8%¹⁰⁵.

¹⁰⁴ GUS Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2019r.

¹⁰⁵ GUS Bank Danych Lokalnych

Wykres 53. Wartość dodana tworzona w budownictwie (%)



źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Zatrudnienie w budownictwie w województwie świętokrzyskim na koniec 2018 roku wyniosło 10 359 osób¹⁰⁶.

Przedsiębiorstwa z regionu są liderami krajowymi w produkcji płytek ceramicznych i płyt chodnikowych. W roku 2018 w województwie świętokrzyskim wyprodukowano 50481 tysięcy m² płytek, co stanowiło 42,7% produkcji krajowej¹⁰⁷. Województwo przoduje również w produkcji tłuczni kamienno – w roku 2018 produkcja w regionie stanowiła 30,2%¹⁰⁸ produkcji w Polsce. Produkcja wapna natomiast odpowiadała 39,9% produkcji krajowej¹⁰⁹.

Segment budownictwa zasobooszczędnego to ważny element sektora budowlanego w województwie świętokrzyskim. W segmencie tym działa duża grupa przedsiębiorstw oferujących usługi i wyroby dedykowane poprawie energooszczędności budynków i budowli, ograniczeniu zużycia materiałów i zmniejszeniu lub recykling odpadów tworzonych w budownictwie.

Przedstawiciele firm z sektora zasobooszczędnego budownictwa zapytano o najważniejsze obszary działalności firmy generujące największe przychody bądź, te z którymi firma wiąże największe perspektywy i na dzień dzisiejszy już je rozwija. Ponad połowa badanych określiła główny obszar swojej

¹⁰⁶ GUS Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2019r

¹⁰⁷ GUS Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2019r

¹⁰⁸ GUS Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2019r

¹⁰⁹ GUS Rocznik statystyczny województwa świętokrzyskiego 2019r

działalności jako „budownictwo”. Jest to szeroka kategoria, w której mieszczą się m.in. firmy zajmujące się budownictwem mieszkaniowym czy drogowym. Drugą najliczniejszą grupę respondentów stanowiły firmy koncentrujące się na montażu różnego rodzaju instalacji – 13%¹¹⁰.

Tabela 3. Główne obszary działalności przedsiębiorców

Obszar działalności	Odsetek odpowiedzi
budownictwo	53%
instalacje	13%
wykończenie wnętrz	10%
usługi	8%
inne	7%
produkcja	3%
usługi remontowe	3%
stolarka	2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Działalność eksportową według przeprowadzonych badań CAWI prowadzi 15%¹¹¹ przedsiębiorstw należących do regionalnej inteligentnej specjalizacji „zasobooszczędne budownictwo”.

Tabela 4. Prowadzenie działalności eksportowej przez badane przedsiębiorstwa

Sektor specjalizacji	inteligentnych tak	nie
Zasobooszczędne budownictwo	15%	85%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

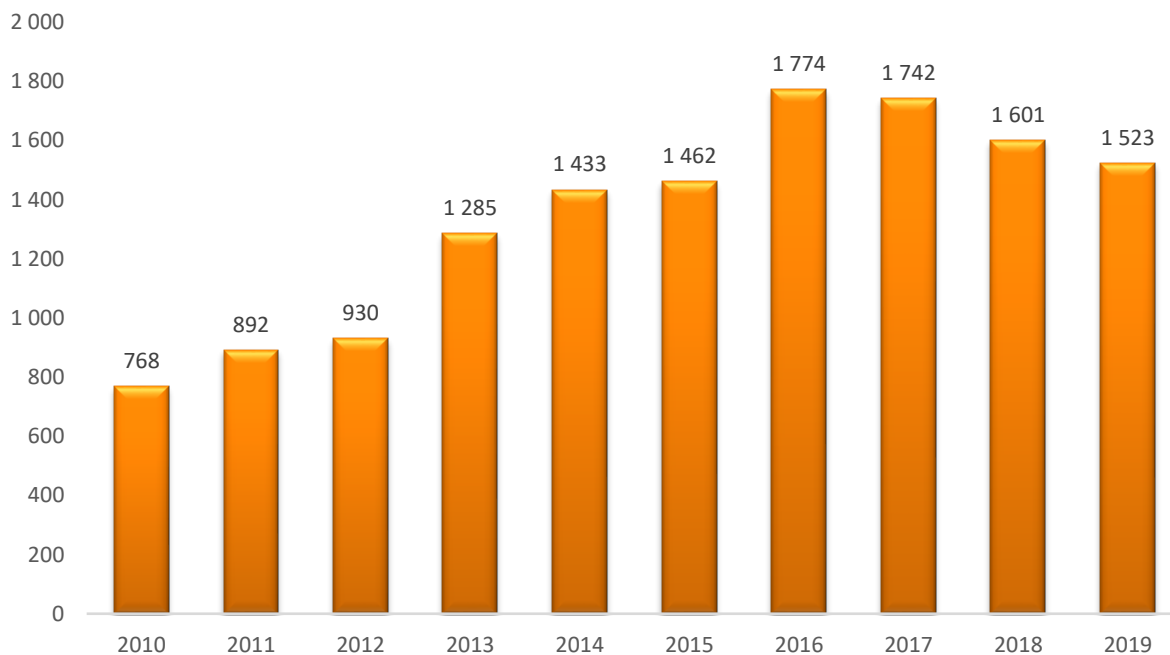
W celu oszacowania poziomu sprzedaży eksportowej branży posłużono się danymi Urzędu Celno RP - Obroty towarowe oparte są wyłącznie na danych z dokumentów SAD i deklaracji INTRASTAT w zakresie danych o wielkości eksportu oraz dostaw wewnątrzwspólnotowych za lata 2010-2019 (do 30 listopada) towarów z wybranych sekcji z podziałem na województwa. W analizie zbadano dane dotyczące eksportu Wyrobów z kamienia, ceramiki i szkła.

¹¹⁰ Badanie CATI

¹¹¹ Badanie CATI

Łączna sprzedaż produktów budowlanych na eksport w województwie świętokrzyskim w okresie styczeń -listopad 2019 roku wyniosła 1 523 miliony złotych¹¹². Wartość zannualizowana dla roku 2019 wynosi 1661 milionów złotych i jest wyższa od uzyskanej w roku 2018 o około 3,8%. Wykres poniżej przedstawia przychody eksportowe branży w okresie 2010 – listopad 2019.

Wykres 54. Sprzedaż eksportowa produktów budownictwa w województwie świętokrzyskim (mln PLN)



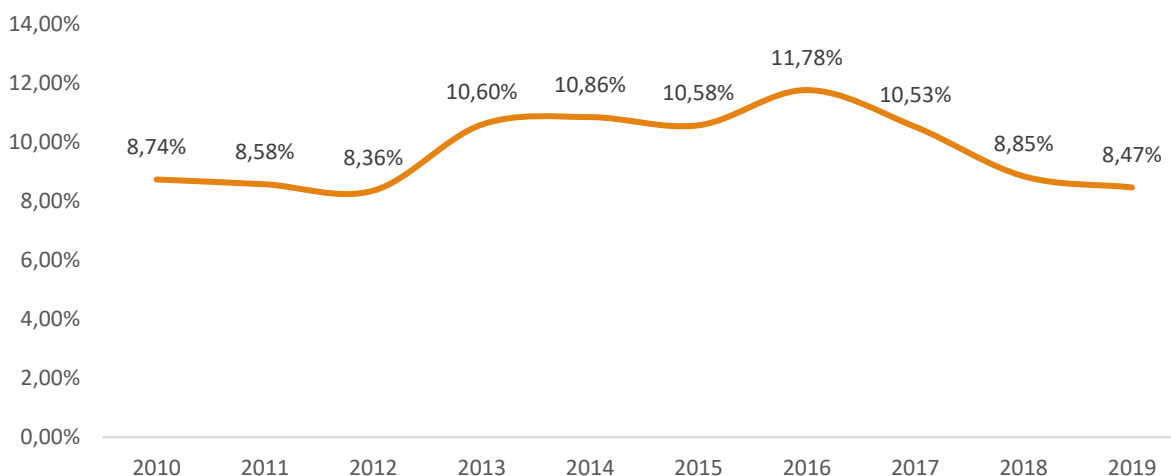
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Centrum Analiz Administracji Celnej

Na uwagę zasługuje wysoki udział produktów budownictwa eksportowanych z regionu w stosunku do całego polskiego eksportu tych produktów. Wartość eksportu z województwa świętokrzyskiego w roku 2019 wyniosła prawie 8,5%¹¹³ całego eksportu z Polski.

¹¹² Centrum Analiz Administracji Celnej

¹¹³ Centrum Analiz Administracji Celnej

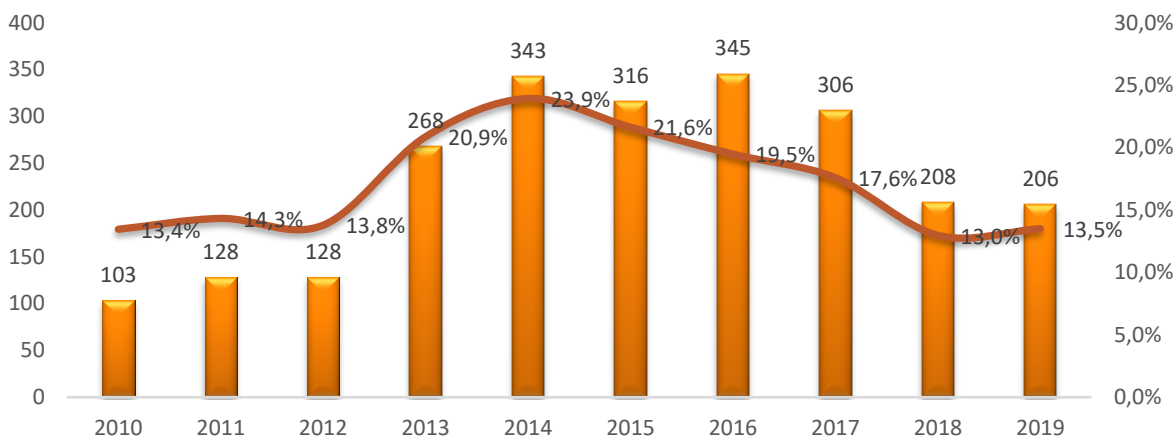
Wykres 55. Udział województwa świętokrzyskiego w eksporcie produktów budowlanych z Polski (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Centrum Analiz Administracji Celnej

Niemcy od lat pozostają wiodącym rynkiem eksportowym dla przedsiębiorstw z branży budowlanej w województwie świętokrzyskim. Wartość eksportu w 2019 roku wyniosła 206 milionów złotych i była dwukrotnie wyższa niż 10 lat wcześniej. Udział Niemiec w eksporcie branży wynosi 13,5%¹¹⁴.

Wykres 56. Eksport branży na rynek niemiecki (mln PLN, %)



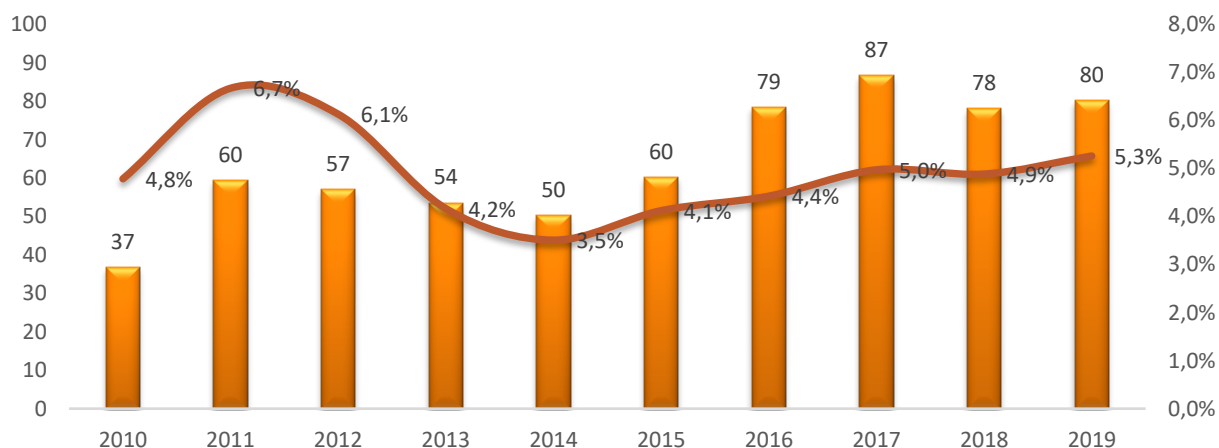
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Centrum Analiz Administracji Celnej

Poziom eksportu do Francji wzrósł ponad 100% w okresie 10 lat i wyniósł w okresie styczeń – listopad 2019 80 milionów złotych¹¹⁵. Od 2014 roku eksport branży budowlanej na rynek francuski wykazuje stałą tendencję wzrostową.

¹¹⁴ Centrum Analiz Administracji Celnej

¹¹⁵ Centrum Analiz Administracji Celnej

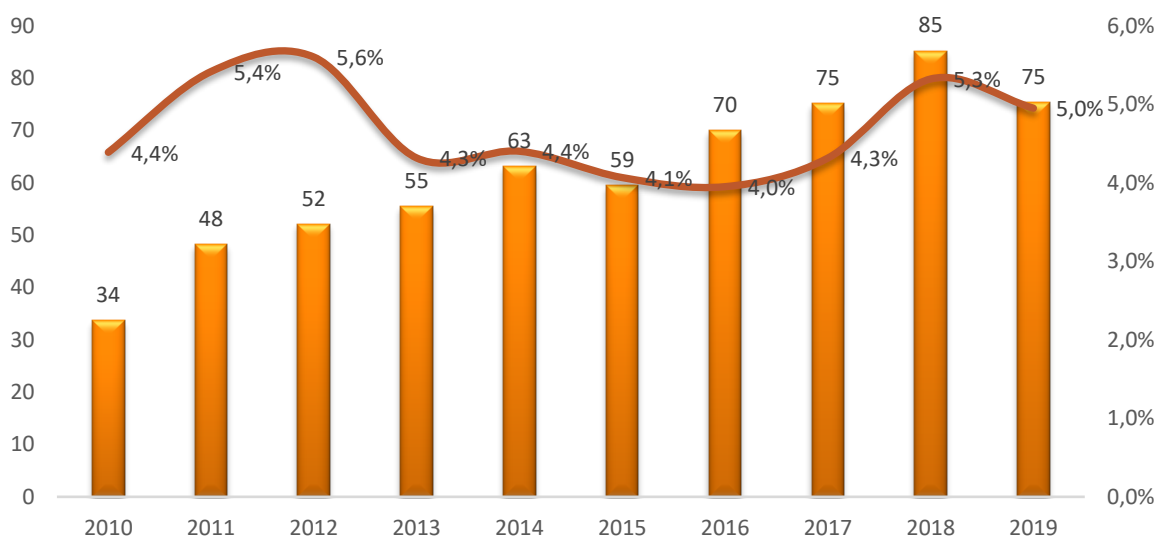
Wykres 57. Eksport branży na rynek francuski (mln PLN, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Celnego RP

Rynek czeski podobnie jak francuski odpowiada za około 5% eksportu branży. W roku 2019 (styczeń – listopad) wartość eksportu osiągnęła 75 milionów złotych.

Wykres 58 Eksport branży na rynek czeski (mln PLN, %)

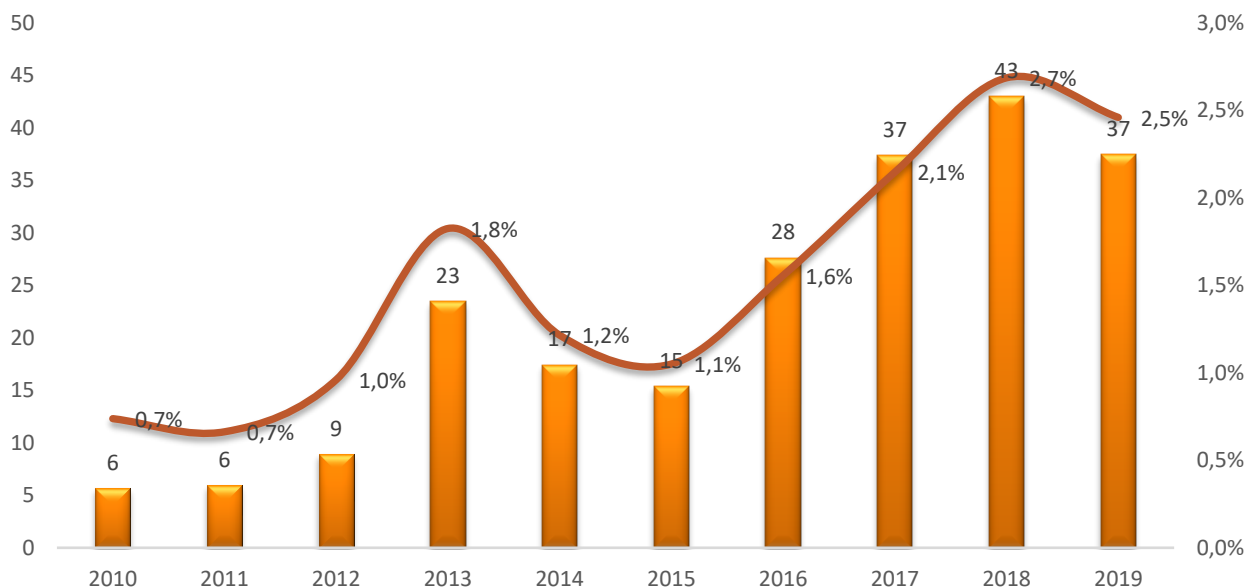


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Celnego RP

Rynek belgijski charakteryzuje się nieco mniejszym niż pozostałe wybrane rynki eksportowe poziomem sprzedaży produktów branży budowlanej. Wartość eksportu na ten rynek w roku 2019 osiągnęła 37

milionów złotych¹¹⁶. Jest to jednak rynek o najwyższym tempie wzrostu – wartość eksportu w okresie 10 lat wzrosła ponad dziesięciokrotnie.

Wykres 59 Eksport branży na rynek belgijski (mln PLN, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Celnego RP

W badaniach jakościowych (IDI, fokus) przedsiębiorcy z branży jako kluczowe produkty eksportowe wskazywali drzwi wewnętrzne i ościeżnice; belki mostowe.

¹¹⁶ Centrum Analiz Administracji Celnej

8. ANALIZA RYNKÓW EKSPORTOWYCH POD KĄTEM MOŻLIWOŚCI EKSPORTU PRODUKTÓW BRANŻY ZASOBOOSZCZĘDNEGO BUDOWNICTWA

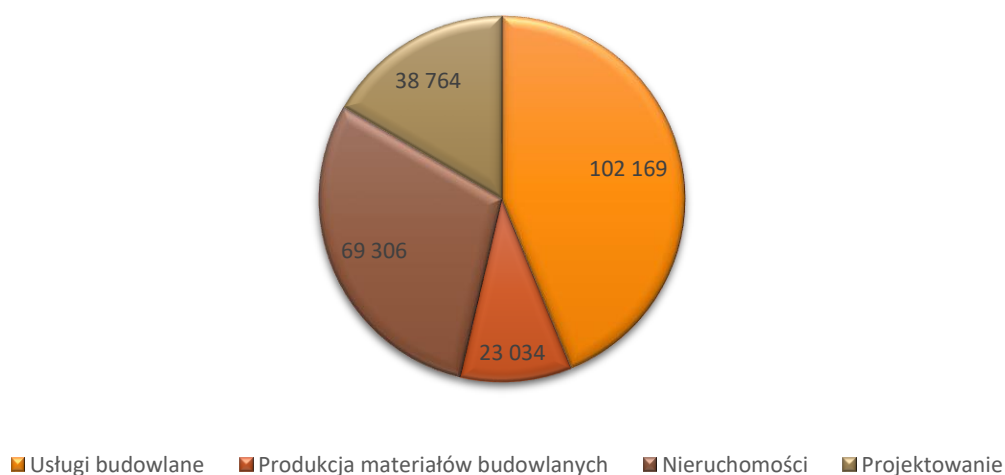
8.1. NIEMCY

Rynek budowlany w Niemczech jest największym rynkiem w Unii Europejskiej. W 2016 roku całkowite przychody sektora wyniosły 516 miliardów EURO, a całkowita wartość dodana sektora szeroko pojętego budownictwa wyniosła w Niemczech 233,6 miliardów EURO¹¹⁷.

W kraju co roku budowane jest około 300 000 mieszkań, a wartość rynku podnoszą szeroko realizowane zamówienia publiczne. Jak podał Federalny Urząd Statystyczny (Destatis), w Niemczech od stycznia do listopada 2019 roku wydano pozwolenia na budowę 319 200 mieszkań¹¹⁸. W porównaniu z analogicznym okresem 2018 roku oznacza to wzrost o 1,3% lub 4000 mieszkań.

Wartość dodana w sektorze budowlanym kreowana jest przede wszystkim przez usługi budowlane odpowiadające 44%¹¹⁹ całej wartości rynku w 2016 roku.

Wykres 60. Wartość dodana sektora budowlanego w Niemczech w 2016r. (mln €)



¹¹⁷ European Construction Sector Observatory – Country Profile Germany, czerwiec 2018r.

¹¹⁸ Federalny Urząd Statystyczny

¹¹⁹ European Construction Sector Observatory – Country Profile Germany, czerwiec 2018r.

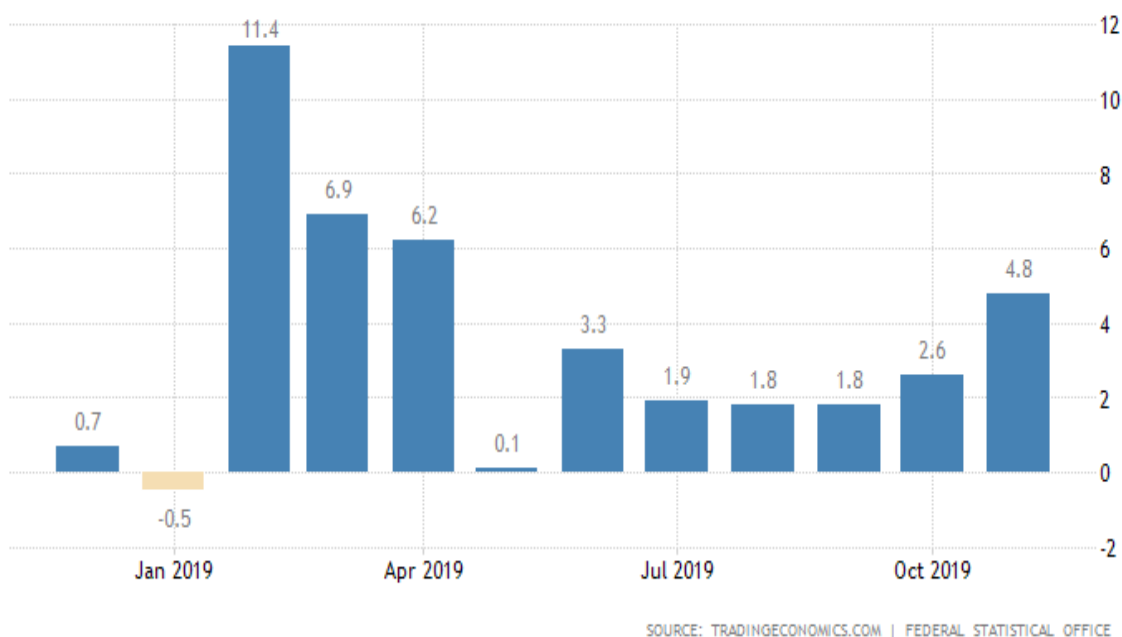
Niemiecki rynek budowlany jest oceniany jako silnie konkurencyjny. W 2016 roku na rynku budowlanym w Niemczech działało 650 813 przedsiębiorstw, wzrost w stosunku do roku 2010 wyniósł 21,2%¹²⁰. Pomimo rozdrobnienia, na rynku widoczni są silni liderzy, w tym Grupy BAUER i Bilfinger. Otoczenie konkurencyjne jest więc bardzo niesprzyjające dla nowych graczy.

Niemcy posiadają też największe zatrudnienie w Unii Europejskiej w sektorze budowlanym – rynek niemiecki odpowiada za 16,8% wszystkich pracujących w budownictwie w Unii Europejskiej.

Średnie wynagrodzenie w niemieckim sektorze budowlanym wynosi około 48 000 – 50 000 EURO rocznie¹²¹, do przekłada się bezpośrednio na koszty usług budowlanych i wysoką konkurencyjność polskich firm w stosunku do ich niemieckich konkurentów.

W przeciwieństwie do całej gospodarki Niemiec sektor budowlany w tym kraju rozwija się stosunkowo szybko. W listopadzie 2019 roku wzrost produkcji budowlano-montażowej w Niemczech w stosunku do roku poprzedniego wyniósł 4,8%¹²². Na wykresie poniżej przedstawiono zmiany wielkości produkcji budowlano-montażowej w całym 2019 roku.

Wykres 61. Zmiany w wartości produkcji budowlano-montażowej w Niemczech w 2019r. (%)



¹²⁰ European Construction Sector Observatory – Country Profile Germany, czerwiec 2018r.

¹²¹ Robert Half International

¹²² <https://tradingeconomics.com/germany/construction-output>

Raport z badań rynku budowlanego sporządzony przez Technavio przewiduje, że rynek w Niemczech będzie rozwijać się ze średnioroczną stopą wzrostu (CAGR) na poziomie blisko 5% w okresie 2019-2023. Kluczowym czynnikiem napędzającym rynek budowlany w Niemczech jest rosnący popyt na mieszkania. Według Federalnego Urzędu Budownictwa i Planowania Regionalnego Niemcy potrzebują około 350 000 nowych mieszkań rocznie do 2021 r. W 2018 r. Niemiecki rząd ogłosił plan budowy około 1,5 mln mieszkań do 2021 r. Dodatkowo szybki wzrost liczby mieszkańców w dużych miastach i wzrost napływu imigrantów spowodują wzrost liczby projektów budownictwa mieszkaniowego¹²³.

Widocznym trendem rynkowym jest coraz szersze stosowanie technologii informatycznych. Niemiecki przemysł budowlany wdraża technologie cyfrowe, takie jak BIM, aby poprawić wydajność, efektywność kosztową i obniżyć koszty dostawców. To wykorzystanie technologii cyfrowych będzie kluczowym trendem napędzającym wzrost rynku w Niemczech.

Pomimo dobrej koniunktury na rynku sektor budowlany jest uważany za bardziej ryzykowny niż inne branże, ponieważ odsetek powiadomień o braku płatności i roszczeń z tytułu ubezpieczenia kredytu jest nadal wyższy niż w innych sektorach niemieckiej gospodarki.

Przemysł budowlany boryka się z poważnym brakiem zasobów siły roboczej - dwie trzecie firm budowlanych ma problemy znalezieniem odpowiednio wykwalifikowanego personelu. Liczba wolnych miejsc pracy w sektorze budowlanym wzrosła o 18,8% w latach 2011–2015, z 61 001 do 72 484¹²⁴.

Wydajność pracy w szeroko rozumianym sektorze budowlanym znacznie spadła w 2008 i 2009 roku (odpowiednio o -9,5% oraz -4,9%), ale następnie stopniowo rosła, osiągając 61 500 EURO w 2015 roku. Jest to jednak 7,1% poniżej poziomu sprzed kryzysu z 2007 roku¹²⁵.

Elementem sprzyjającym rozwojowi eksportu związanego z budownictwem są regulacje prawne związane z założeniem i prowadzeniem przedsiębiorstw budowlanych na terenie Niemiec. Prawo w Niemczech nie stawia żadnych wymogów kapitałowych ani związanych z doświadczeniem czy certyfikacją w przypadku otwarcia przedsiębiorstwa budowlanego. Jednocześnie w przypadku materiałów budowlanych wymagania są znacznie wyższe. Materiały budowlane przed użyciem na budowie muszą otrzymać certyfikat dopuszczający je do zastosowania w Niemczech. Polscy producenci, eksporterzy, dystrybutorzy oraz wykonawcy usług zgodnie z niemieckimi przepisami o wyrobach budowlanych muszą uzyskać certyfikat potwierdzający dopuszczenie do stosowania wyrobu budowlanego w Niemczech.

Niemcy poczyniły znaczne wysiłki, aby zwiększyć swoje zasoby energooszczędnego i zasobooszczędnego budownictwa poprzez ustanowienie kompleksowej regulacji i polityki strukturalnej w tym zakresie. W latach 2006-2016 4,6 miliona mieszkań zostało odnowionych lub zbudowanych jako energooszczędne.

¹²³ <https://www.businesswire.com/news/home/20181108005677/en/>

¹²⁴ European Construction Sector Observatory – Country Profile Germany, czerwiec 2018r.

¹²⁵ European Construction Sector Observatory – Country Profile Germany, czerwiec 2018r.

W 2015 roku sektor budowlany w Niemczech wygenerował ponad 209,0 milionów ton odpadów z budowy i rozbiórki (C&D), co stanowiło 52% wszystkich wytwarzanych odpadów w tym kraju¹²⁶. Jednocześnie 175,1 milionów ton odpadów poddano recyklingowi, osiągając łączną stopę odzysku odpadów C&D 89,0%.

8.1.1. ANALIZA 5-SIŁ PORTERA

Na podstawie analizy dostępnych danych dotyczących branży budowlanej i budownictwa zasobooszczędnego w Niemczech dokonano analizy 5 sił Portera dla tego rynku.

Rysunek 5. Analiza 5 sił Portera dla niemieckiego rynku zasobooszczędnego budownictwa

¹²⁶ European Construction Sector Observatory – Country Profile Germany, czerwiec 2018r.



źródło: opracowanie własne

Analiza 5 sił Portera to jedna z metod analizy strategicznej, która pozwoli na ocenę atrakcyjności danej branży w kontekście wstępnie wyselekcjonowanych rynków eksportowych. Analiza ta służy poznaniu otoczenia występującego na danym rynku, w szczególności istniejącej konkurencji, a co za tym idzie określenie rentowności wejścia na dany rynek.

Analiza strukturalna sektora (5 sił Portera) pozwala ocenić atrakcyjność sektora na podstawie kształtowania się pięciu sił konkurencyjnych, które występują w każdym sektorze:

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

- Konkurencji w sektorze - rywalizacji między istniejącymi konkurentami,
- Groźby wejścia nowych konkurentów,
- Siły przetargowej nabywców,
- Siły przetargowej dostawców,
- Zagrożenia ze strony substytutów.

Analizy strukturalnej oceniając poszczególne siły w sektorze metodą ekspercką w skali 1-5 gdzie wartościom przypisano następujące znaczenie:

- 1 – wysoka siła oddziaływania, silny negatywny wpływ na atrakcyjność rynku
- 2 – negatywny wpływ na atrakcyjność rynku
- 3 – neutralny wpływ na atrakcyjność sektora
- 4 – umiarkowany pozytywny wpływ na rynek
- 5 – bardzo atrakcyjny wpływ na rynek.

W przypadku niemieckiego rynku zasobooszczędnego budownictwa analiza wskazuje na następujące wyniki:

Konkurencji w sektorze: ocena 3. Neutralna ocena wynika przede wszystkim z bardzo wysokiego nasilenia konkurencji na rynku – rynek niemiecki jest oceniany jako jeden z najbardziej konkurencyjnych rynków budownictwa w Europie. Jednocześnie oceny związane z potencjałem rozwoju i wzrostu rynku szczególnie w segmencie dotyczącym budownictwa energooszczędnego i zasobooszczędnego są w Niemczech bardzo dobre stąd ocena ogólna odzwierciedla te trendy. Rynek charakteryzuje się również wysokimi cenami i atrakcyjnością dla polskich przedsiębiorstw zarówno usługowych jak i sprzedających materiały budowlane. Ważnym aspektem jest wysoka konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w stosunku do podmiotów niemieckich działających na rynku oraz możliwości do uzyskania poziom marż.

Groźby wejścia nowych konkurentów: ocena 4. Ocena umiarkowanie pozytywnego wpływu na rynek wynika z poziomu rozwoju rynku – obecnie działające przedsiębiorstwa oraz bariery wejścia związane z certyfikacją ograniczają groźbę pojawienia się nowych konkurentów. Ocenę ogranicza z kolei brak barier prawnych w przypadku usług budowlanych.

Substytuty: ocena 2. Groźba pojawienia się substytutów jest wysoka – nowe technologie i nowe wyroby w obszarze budownictwa zasobooszczędnego pojawiają się regularnie stąd groźbę tę należy ocenić jako bardzo znaczącą. W Niemczech w szczególności sektor budowlany dużą wagę poświęca badaniom i rozwojowi stąd można spodziewać się na tym rynku zwiększonej podaży nowych, innowacyjnych rozwiązań budowlanych. Poziom zagrożenia ogranicza skala zjawiska i jego wpływu na rynek. Wpływ ten oceniany jest jako umiarkowany i rozłożony w czasie stąd ogólna ocena czynnika umiarkowanie negatywna.

Siła przetargowa odbiorców: ocena 4. Siła odbiorców może obecnie być oceniona jako umiarkowana w szczególności budownictwa mieszkaniowego w Niemczech gdzie popyt przewyższa podaż usług, a

program budowy 350 000 mieszkań rocznie nie jest realizowany ze względu na możliwości przedsiębiorstw budowlanych.

Siła przetargowa dostawców: ocena 3. Obszar oceniono jako neutralny dla perspektyw rynku. Wysoka siła przetargowa dotyczy pracowników branży budowlanej, których deficyt na rynku niemieckim i w całej Unii Europejskiej jest bardzo widoczny. W przypadku pozostałych segmentów rynku siła przetargowa dostawców ze względu na poziom konkurencji jest umiarkowana.

Ogólnie poziom atrakcyjności sektora zasobooszczędnego budownictwa w Niemczech można ocenić na umiarkowanie atrakcyjny (**ocena średnia 3,2**).

8.1.2. ANALIZA SWOT

Celem analizy SWOT jest uporządkowanie posiadanych informacji strategicznych w cztery grupy (cztery kategorie czynników strategicznych), dzięki którym zidentyfikowane zostaną mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia w zakresie badanych obszarów:

- S (Strengths) – mocne strony: wszystko to co stanowi atut, przewagę, zaletę analizowanego obszaru,
- W (Weaknesses) – słabe strony: wszystko to co stanowi słabość, barierę, wadę analizowanego obszaru,
- (Opportunities) – szanse: wszystko to co stwarza dla analizowanego obszaru szansę korzystnej zmiany,
- T (Threats) – zagrożenia: wszystko to co stwarza dla analizowanego obszaru niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej.

Analizę dla możliwości internacjonalizacji przedsiębiorstw z sektora zasobooszczędnego budownictwa z województwa świętokrzyskiego w Niemczech przeprowadzono metodą ekspercką przy wykorzystaniu informacji i danych pochodzących z badań pierwotnych i wtórnych źródeł dostępnych publicznie. Przeprowadzona analiza podsumowuje możliwości ekspansji przedsiębiorstw działających w ramach inteligentnej specjalizacji regionu – zasobooszczędne budownictwo na rynku niemieckim. Wyniki analizy zestawiono w tabeli poniżej.

Tabela 5. Analiza SWOT

Silne strony	Słabe strony
• Przewaga kosztowa • Wysoka jakość usług i produktów • Doświadczenie na rynku niemieckim • Dostęp do pracowników o wysokich kwalifikacjach • Wysoki współczynnik sprzedaży produktów innowacyjnych zagranicą	▪ Niski poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw ▪ Ograniczone zasoby finansowe ▪ Niska znajomość marek z regionu na rynku zagranicznym ▪ Słaba innowacyjność ▪ Ograniczona gama produktów

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Szanse	Zagrożenia
▪ Duży, chłonny rynek ▪ Szybki wzrost rynku szczególnie w sektorze budownictwa mieszkaniowego ▪ Niskie bariery wejścia ▪ Regulacje prawne sprzyjające budownictwu zasobooszczędnemu ▪ Duże zainteresowanie rynku budownictwem ekologicznym ▪ Wysokie ceny i marże na rynku ▪ Wysokie koszty pracy	▪ Słabnąca koniunktura w gospodarce niemieckiej ▪ Silna konkurencja ▪ Możliwość substytucji ▪ Rosnące koszty pracy ▪ Malejące zasoby wykwalifikowanych pracowników w Polsce ▪ Konieczność certyfikacji wyrobów materiałów budowlanych (koszty i czas)

Źródło: Opracowanie własne

Biorąc pod uwagę równowagę pomiędzy słabymi a silnymi stronami podmiotów w ramach inteligentnej specjalizacji województwa świętokrzyskiego oraz pozytywną oceną perspektyw na rynku zasobooszczędnego budownictwa w Niemczech rekomenduje się przyjęcie strategii konkurencyjnej dla internacjonalizacji w tym kraju.

Strategia konkurencyjna polega na eliminowaniu słabych stron funkcjonowania podmiotu oraz budowaniu konkurencyjnej siły i przewagi przez maksymalne wykorzystanie istniejących szans sprzyjających rozwojowi.

Strategia konkurencyjna obejmuje takie działania jak: powiększanie zasobów finansowych, powiększanie zasobów handlowych, ulepszanie linii produktów, zwiększanie produktywności, redukcja kosztów, utrzymanie przewagi konkurencyjnej. Jest to strategia polegająca na budowaniu infrastruktury i kanałów sprzedaży na rynku zagranicznym przy jednoczesnej realizacji wybranych projektów prowadzących do stworzenia wysoce innowacyjnych i konkurencyjnych rynkowo produktów.

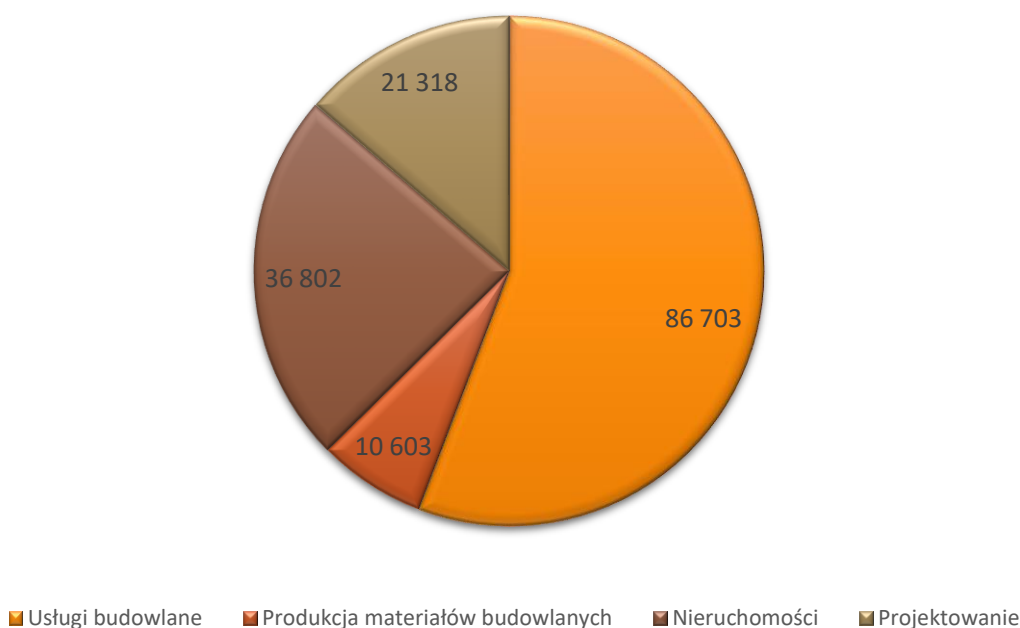
8.2. FRANCJA

Wartość francuskiego sektora budownictwa była w 2016 roku szacowana na 446,6 miliarda EURO. Kryzys gospodarczy i jego konsekwencje spowodowały spadek o 12,9% produkcji w budownictwie w latach 2010-2016, w tym spadek liczby nowych budynków o 13,9% i projektów inżynierii cywilnej o 8,7%. Rentowność sektora jednak wzrosła - ceny zaczęły rosnąć w 2015 roku powodując wzrost marż i poprawię wyników finansowych francuskich przedsiębiorstw budowlanych. W roku 2017 nastąpiła wyraźna poprawa koniunktury w budownictwie mieszkaniowym, który okazał się rekordowy pod

względem liczby udzielonych pozwoleń na budowę i rozpoczętych budów (418 900 rozpoczętych mieszkań)¹²⁷.

Wartość dodana w szeroko rozumianym sektorze budowlanym we Francji wyniosła 155,4 miliardy EURO. Usługi budowlane odpowiadały za wypracowanie 55% tej wielkości, natomiast produkcja materiałów budowlanych wygenerowała jedynie 6,8%.

Wykres 62. Wartość dodana wytworzona w sektorze budownictwa we Francji (mln. €)



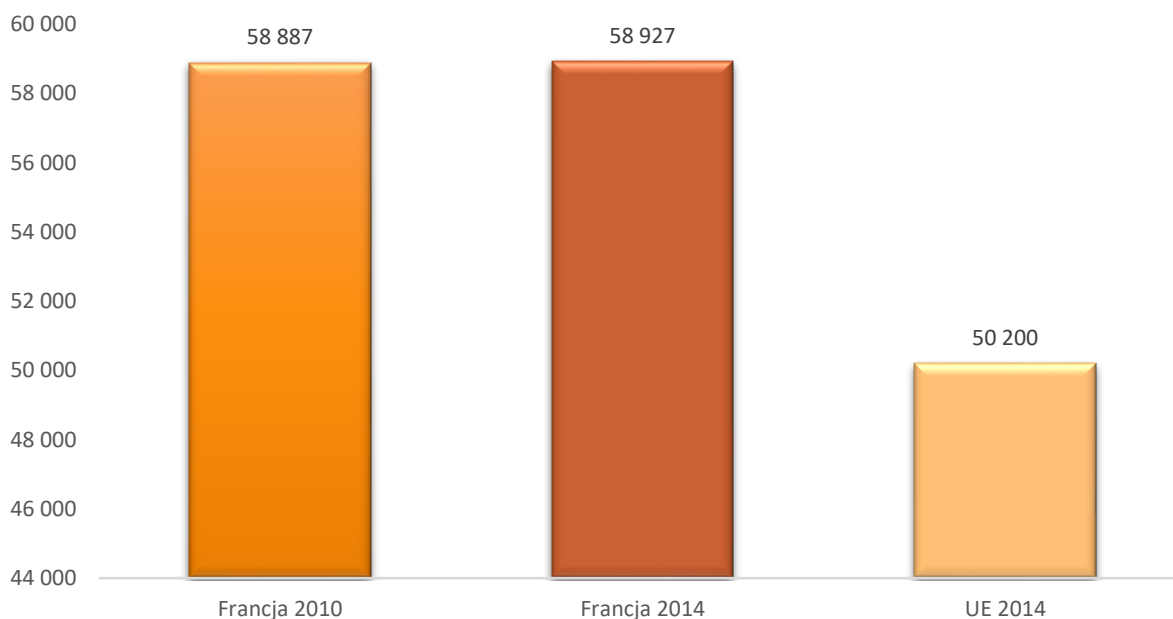
Źródło: European Construction Sector Observatory – Country Profile France

Liczba firm z branży budowlanej wzrosła w latach 2010-2016 o 19,6% osiągając 834 617 podczas gdy liczba pracowników w sektorze pozostała względnie stabilna. W 2016 roku we francuskim budownictwie zatrudnionych było 2 661 903 osób, co oznacza niewielki wzrost o 0,7% od 2010 roku. Zjawisko to możliwe było dzięki wzrostowi wydajności pracy. Wydajność pracy w szeroko rozumianym sektorze budowlanym we Francji wykazywała pozytywny trend od 2010 roku. W 2014 roku wydajność pracy wzrosła o 2,5% z 58 887 EUR do 58 927 EUR. Jest to więcej niż średnia dla Unii Europejskiej, która wyniosła 50 200 w 2014 roku. Jednak według National Institute statystyki i badań ekonomicznych (INSEE), produktywność w budownictwie spadła o 1,0% między 2014 a 2015 rokiem¹²⁸.

Wykres 63. Produktywność pracy w budownictwie

¹²⁷ European Construction Sector Observatory – Country Profile France, czerwiec 2018r.

¹²⁸ National Institute statystyki i badań ekonomicznych (INSEE),



Źródło: *European Construction Sector Observatory – Country Profile France*

Wskaźnik marży operacyjnej brutto szeroko pojętej branży budowlanej, co daje wskazówkę o poziomie rentowności sektora, był najniższy w 2014 roku (9,5%), a więc o prawie 1 punkt procentowy poniżej wartości z 2010 roku wynoszącej 10,4%¹²⁹.

We wrześniu 2017 roku rząd Francji przedstawił Plan modernizacji gospodarki (Grand Plan d'Investissement) na kolejne pięć lat. Z planowanej ogólnej kwoty inwestycji w wysokości 57,1 mld EURO, na sektor budowlany zostanie przeznaczony 20 mld EURO. Stwarza to pozytywne perspektywy dla rozwoju zasobooszczędnego budownictwa we Francji.

W 2014 roku odpady budowlane wyniosły 227,5 milionów ton, co oznacza spadek o 7,8% w porównaniu z rokiem 2012, kiedy wynosiły 246,7 milionów ton. Odpady budowlane to 70% całkowitej produkcji odpadów we Francji. W porównaniu do 2010 roku zastosowanie nowoczesnych technologii spowodowało ogólny spadek generowanych odpadów o 12,7% (260,7 mln ton)¹³⁰.

Emisje gazów cieplarnianych (tlenek węgla i dwutlenek węgla, metan, podtlenki azotu i cząstki stałe) z działalności usług budowlanych wyniosły w 2014 roku 8,8 milionów ton, wykazując wzrost o 3,7% w stosunku do 2010 r. (8,5 mln ton)¹³¹.

¹²⁹ European Construction Sector Observatory – Country Profile France, czerwiec 2018r.

¹³⁰ European Construction Sector Observatory – Country Profile France, czerwiec 2018r.

¹³¹ European Construction Sector Observatory – Country Profile France, czerwiec 2018r.

8.2.1. ANALIZA 5-SIŁ PORTERA

Na podstawie analizy dostępnych danych dotyczących branży budowlanej i budownictwa zasobooszczędnego we Francji dokonano analizy 5 sił Portera dla tego rynku.

Rysunek 6. Analiza 5 sił Portera dla francuskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa



źródło: opracowanie własne

W przypadku francuskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa analiza wskazuje na następujące wyniki:

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Konkurencji w sektorze: ocena 5. Na pozytywną ocenę wpływa przede wszystkim z bardzo wysokiego wielkość, potencjał rozwoju i prognozowane tempo wzrostu rynku szczególnie w segmencie dotyczącym budownictwa energooszczędnego i zasobooszczędnego. Rynek charakteryzuje się również wysokimi cenami i atrakcyjnością dla polskich przedsiębiorstw zarówno usługowych jak i sprzedających materiały budowlane. Ważnym aspektem jest wysoka konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w stosunku do podmiotów francuskich działających na rynku oraz możliwy do uzyskania poziom marż.

Groźby wejścia nowych konkurentów: ocena 3. Ocena naturalna dla rynku wynika z poziomu rozwoju rynku – obecnie działające przedsiębiorstwa oraz bariery wejścia związane z certyfikacją ograniczają groźbę pojawienia się nowych konkurentów. Ocenę ogranicza z kolei niski poziom barier prawnych w przypadku usług budowlanych oraz liczba nowych podmiotów pojawiających się na rynku w przeszłości.

Substytuty: ocena 2. Groźba pojawienia się substytutów jest wysoka – nowe technologie i nowe wyroby w obszarze budownictwa zasobooszczędnego pojawiają się regularnie stąd groźbę tę należy ocenić jako bardzo znaczącą. W Niemczech w szczególności sektor budowlany dużą wagę poświęca badaniom i rozwojowi stąd można spodziewać się na tym rynku zwiększonej podaży nowych, innowacyjnych rozwiązań budowlanych. Poziom zagrożenia ogranicza skala zjawiska i jego wpływu na rynek. Wpływ ten oceniany jest jako umiarkowany i rozłożony w czasie stąd ogólna ocena czynnika umiarkowanie negatywna.

Siła przetargowa odbiorców: ocena 4. Siła odbiorców może obecnie być oceniona jako umiarkowana w szczególności budownictwa mieszkaniowego gdzie popyt przewyższa podaż usług.

Siła przetargowa dostawców: ocena 3. Obszar oceniono jako neutralny dla perspektyw rynku. Wysoka siła przetargowa dotyczy pracowników branży budowlanej, których deficyt na rynku francuskim i w całej Unii Europejskiej jest bardzo widoczny. W przypadku pozostałych segmentów rynku siła przetargowa dostawców ze względu na poziom konkurencji jest umiarkowana.

Ogólnie poziom atrakcyjności sektora zasobooszczędnego budownictwa we Francji można ocenić na umiarkowanie atrakcyjny (**ocena średnia 3,4**).

8.2.2. ANALIZA SWOT

Analizę dla możliwości internacjonalizacji przedsiębiorstw z sektora zasobooszczędnego budownictwa z województwa świętokrzyskiego we Francji przeprowadzono metodą ekspercką przy wykorzystaniu informacji i danych pochodzących z badań pierwotnych i wtórnych źródeł dostępnych publicznie. Przeprowadzona analiza podsumowuje możliwości ekspansji przedsiębiorstw działających w ramach inteligentnej specjalizacji regionu – zasobooszczędne budownictwo na rynku francuskim. Wyniki analizy zestawiono w tabeli poniżej.

Tabela 6. Analiza SWOT

Silne strony	Słabe strony
• Przewaga kosztowa • Wysoka jakość usług i produktów • Dostęp do pracowników o wysokich kwalifikacjach • Wysoki współczynnik sprzedaży produktów innowacyjnych zagranicą	▪ Niski poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw ▪ Ograniczone zasoby finansowe ▪ Niska znajomość marek z regionu na rynku zagranicznym ▪ Słaba innowacyjność ▪ Ograniczona gama produktów
Szanse	Zagrożenia
▪ Duży, chłonny rynek ▪ Szybki wzrost rynku szczególnie w sektorze budownictwa mieszkaniowego ▪ Regulacje prawne sprzyjające budownictwu zasobooszczędnemu ▪ Duże zainteresowanie rynku budownictwem ekologicznym ▪ Wysokie ceny i marże na rynku ▪ Wysokie koszty pracy ▪ Program inwestycji rządu Francji o znacznej skali	▪ Konkurencja ▪ Możliwość substytucji wyrobów i usług ▪ Rosnące koszty pracy w Polsce ▪ Malejące zasoby wykwalifikowanych pracowników w Polsce ▪ Ograniczenia możliwości delegowania pracowników we Francji

Źródło: Opracowanie własne

Słabe strony dominują wśród podmiotów w ramach inteligentnej specjalizacji województwa świętokrzyskiego a jednocześnie perspektywy / szanse na rynku zasobooszczędnego budownictwa we Francji stąd rekomenduje się przyjęcie strategii konkurencyjnej dla internacjonalizacji w tym kraju.

Strategia konkurencyjna polega na eliminowaniu słabych stron funkcjonowania podmiotu oraz budowaniu konkurencyjnej siły i przewagi przez maksymalne wykorzystanie istniejących szans sprzyjających rozwojowi.

Strategia konkurencyjna obejmuje takie działania jak: powiększanie zasobów finansowych, powiększanie zasobów handlowych, ulepszanie linii produktów, zwiększanie produktywności, redukcja

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

kosztów, utrzymanie przewagi konkurencyjnej. Jest to strategia polegająca na budowaniu infrastruktury i kanałów sprzedaży na rynku zagranicznym przy jednoczesnej realizacji wybranych projektów prowadzących do stworzenia wysoce innowacyjnych i konkurencyjnych rynkowo produktów.

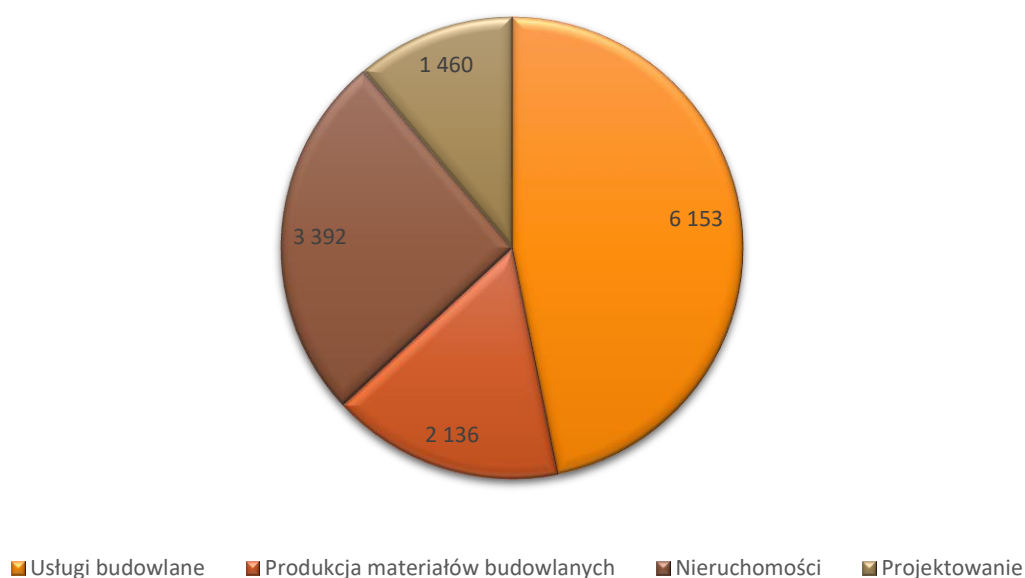
8.3. CZECHY

Liczba przedsiębiorstw w szeroko pojętym sektorze budowlanym w 2016 r. Republika Czeska wyniosła 286 610¹³². Liczba przedsiębiorstw działających na rynku praktycznie nie zmieniła się w latach 2010-2016.

Przychody podmiotów z szeroko rozumianego sektora budownictwa w Czechach w 2016 roku wyniosły 46,6 miliarda EURO¹³³. Kluczową rolę w generowaniu przychodów odgrywały usługi budowlane odpowiedzialne za 57,7% wszystkich przychodów w sektorze.

Wartość dodana tworzona przez sektor budowlany w Czechach wyniosła w 2016 roku 13,2 miliarda EURO¹³⁴. Największy wkład do tworzenia wartości miały usługi budowlane odpowiadające za 46,7% całości tworzonej wartości.

Wykres 64. Wartość dodana wytworzona w sektorze budownictwa w Czechach (mln. €)



Źródło: European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic

¹³² European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic, marzec 2018r.

¹³³ European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic, marzec 2018r.

¹³⁴ European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic, marzec 2018r.

Produkcja w budownictwie spadła o 16,8% w latach 2010–2013, a następnie poprawiła się w kolejnych latach. Jednak w 2016 roku nastąpił kolejny spadek spowodowany wyczerpaniem się funduszy UE w 2015 roku. Finalnie na koniec 2016 roku wartość produkcji budowlano-montażowej w Czechach była o 12,7% niższa niż w 2010 roku. W 2017 roku produkcja zaczęła ponownie rosnąć, w stosunku rocznym, wzrosła o 8,5%, a w stosunku do miesiąca poprzedniego o 0,2%. Wartość produkcji w budownictwie ogólnym wzrosła r/r o 13,7%, zaś w budownictwie inżynieryjnym spadła o 2,2%¹³⁵.

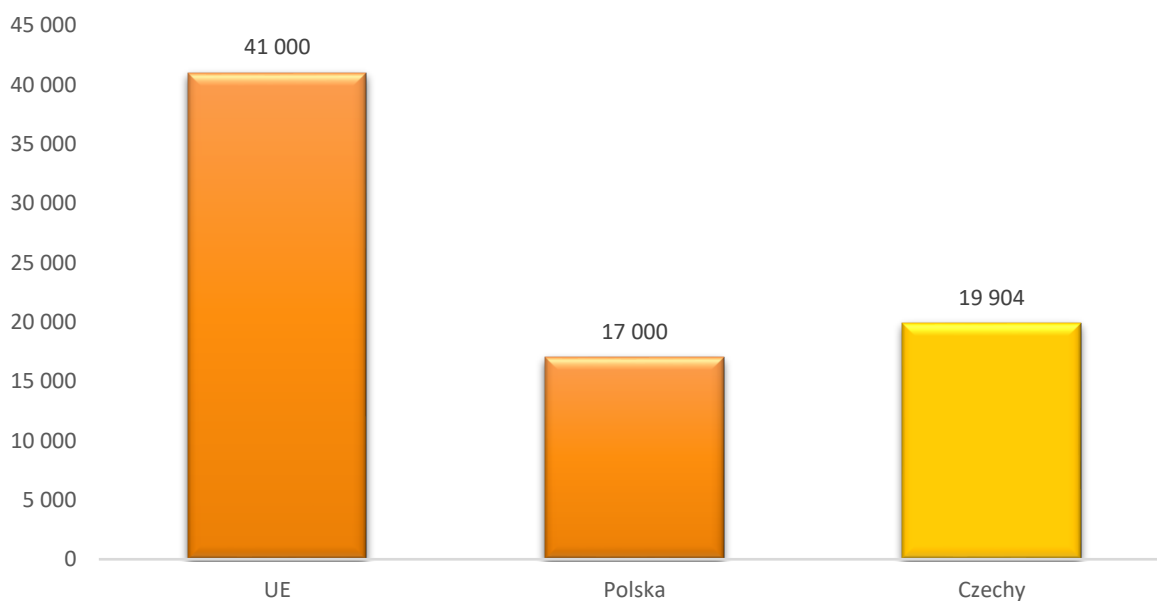
Liczba pracowników zatrudnionych w czeskim budownictwie na koniec 2016 roku wynosiła 595 460 osób. W latach 2010-2016 zanotowano spadek liczby zatrudnionych o 5,7%¹³⁶.

Średnia liczba zatrudnionych w budownictwie czeskim, w przedsiębiorstwach zatrudniających co najmniej 50 pracowników (bez pracowników agencyjnych), w czerwcu 2017 r., w stosunku międzyrocznym, była niższa o 2,1%.

Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w tej branży wzrosło nominalnie o 6,0% i wyniosło 34 352 CZK (tj. ok. 1 313 EUR).

Produktywność pracy w budownictwie w Republice Czeskiej była zdecydowanie niższa w porównaniu do średniej w Unii Europejskiej i na koniec 2014 roku wynosiła 19 904 EURO na jednego zatrudnionego.

Wykres 65. Produktywność pracowników w sektorze budownictwa (€)



Źródło: European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic

¹³⁵ European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic, marzec 2018r.

¹³⁶ European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic, marzec 2018r.

Warto zauważyć, że produktywność w Czechach była znacząco wyższa niż w Polsce, gdzie wyniosła ona 17 000 EURO.

Liczba wydanych zezwoleń budowlanych w czerwcu 2017 roku, w stosunku rocznym, spadła o 0,1% (do 7 226), a orientacyjna wartość robót objętych tymi zezwoleniami wzrosła o 21,4% (do 28,4 mld CZK, tj. ok. 1,1 mld EUR)¹³⁷.

W zakresie zrównoważonego budownictwa i efektywności energetycznej rząd Czech promuje PANEL 2013+ - program zapewniający niskooprocentowane pożyczki na poprawę efektywności energetycznej oraz renowację i modernizację budynków mieszkalnych oraz program GREEN ENERGY. Ponadto rząd niedawno zatwierdził koncepcję wdrożenia BIM, zawierający harmonogram wprowadzania BIM w latach 2018-2027 i wskazując obowiązkowe stosowanie BIM w zamówieniach publicznych do 2022 roku, Trzeci krajowy plan działania na rzecz racjonalizacji zużycia energii (NEEAP), uruchomiona w 2014 roku godnie z wymogami dyrektywy 2012/27/UE w zakresie poprawy efektywności energetycznej szczegółowo określa cele w zakresie oszczędności energii w energii końcowej i konsumpcji energii.

¹³⁷ European Construction Sector Observatory – Country Profile Czech Republic, marzec 2018r.

8.3.1 ANALIZA 5-SIŁ PORTERA

Na podstawie analizy dostępnych danych dotyczących branży budowlanej i budownictwa zasobooszczędnego w Czechach dokonano analizy 5 sił Portera dla tego rynku.

Rysunek 7. Analiza 5 sił Portera dla czeskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa



źródło: opracowanie własne

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

W przypadku czeskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa analiza wskazuje na następujące wyniki:

Konkurencji w sektorze: ocena 3. Ocena neutralna. Ocena wynika przede wszystkim z małej skali działania na rynku czeskim, ważnym aspektem jest również poziom cen nie odbiegający wyraźnie od polskiego, stąd konkurencyjność przedsiębiorstw z regionu świętokrzyskiego w stosunku do firm czeskich jest ograniczona pod względem cenowym. Rynek rośnie w umiarkowanym tempie i generuje znaczące okazje dla rozwiązań zasobooszczędnych, co w efekcie przekłada się na ocenę neutralną.

Groźby wejścia nowych konkurentów: ocena 3. Ocena naturalna dla rynku wynika z poziomu rozwoju rynku – obecnie działające przedsiębiorstwa oraz malejące liczby przedsiębiorstw wskazują na stosunkowo stabilną sytuację. Ocenę ogranicza z kolei niski poziom barier prawnych w przypadku usług budowlanych.

Substytuty: ocena 2. Groźba pojawienia się substytutów jest wysoka – nowe technologie i nowe wyroby w obszarze budownictwa zasobooszczędnego pojawiają się regularnie stąd groźbę tę należy ocenić jako bardzo znaczącą. W Niemczech w szczególności sektor budowlany dużą wagę poświęca badaniom i rozwojowi stąd można spodziewać się na tym rynku zwiększonej podaży nowych, innowacyjnych rozwiązań budowlanych. Poziom zagrożenia ogranicza skala zjawiska i jego wpływu na rynek. Wpływ ten oceniany jest jako umiarkowany i rozłożony w czasie stąd ogólna ocena czynnika umiarkowanie negatywna.

Siła przetargowa odbiorców: ocena 4. Siła odbiorców może obecnie być oceniona jako umiarkowana w szczególności budownictwa mieszkaniowego gdzie popyt przewyższa podaż usług.

Siła przetargowa dostawców: ocena 3. Obszar oceniono jako neutralny dla perspektyw rynku. Wysoka siła przetargowa dotyczy pracowników branży budowlanej, których deficyt na rynku francuskim i w całej Unii Europejskiej jest bardzo widoczny. W przypadku pozostałych segmentów rynku siła przetargowa dostawców ze względu na poziom konkurencji jest umiarkowana.

Ogólnie poziom atrakcyjności sektora zasobooszczędnego budownictwa we Republice Czeskiej można ocenić neutralnie (**ocena średnia 3,0**).

8.3.2. ANALIZA SWOT

Analizę dla możliwości internacjonalizacji przedsiębiorstw z sektora zasobooszczędnego budownictwa z województwa świętokrzyskiego we Francji przeprowadzono metodą ekspercką przy wykorzystaniu informacji i danych pochodzących z badań pierwotnych i wtórnych źródeł dostępnych publicznie. Przeprowadzona analiza podsumowuje możliwości ekspansji przedsiębiorstw działających w ramach inteligentnej specjalizacji regionu – zasobooszczędne budownictwo na rynku czeskim. Wyniki analizy zestawiono w tabeli poniżej.

Tabela 7. Analiza SWOT

Silne strony	Słabe strony
• Wysoka jakość usług i produktów • Dostęp do pracowników o wysokich kwalifikacjach • Wysoki współczynnik sprzedaży produktów innowacyjnych zagranicą	▪ Niski poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw ▪ Ograniczone zasoby finansowe ▪ Niska znajomość marek z regionu na rynku zagranicznym ▪ Słaba innowacyjność ▪ Ograniczona gama produktów
Szanse	Zagrożenia
▪ Umiarkowany poziom konkurencji ▪ Regulacje prawne sprzyjające budownictwu zasobooszczędnemu ▪ Zainteresowanie rynku budownictwem ekologicznym ▪ Nieco wyższe ceny niż w Polsce ▪ Program inwestycji rządu o znacznej skali	▪ Możliwość substytucji wyrobów i usług ▪ Rosnące koszty pracy w Polsce ▪ Malejące zasoby wykwalifikowanych pracowników w Polsce

Źródło: Opracowanie własne

Słabe strony dominują wśród podmiotów w ramach inteligentnej specjalizacji województwa świętokrzyskiego a jednocześnie perspektywy / szanse na rynku zasobooszczędnego budownictwa w Republice Czeskiej stąd rekomenduje się przyjęcie strategii konkurencyjnej dla internacjonalizacji w tym kraju.

Strategia konkurencyjna polega na eliminowaniu słabych stron funkcjonowania podmiotu oraz budowaniu konkurencyjnej siły i przewagi przez maksymalne wykorzystanie istniejących szans sprzyjających rozwojowi.

Strategia konkurencyjna obejmuje takie działania jak: powiększanie zasobów finansowych, powiększanie zasobów handlowych, ulepszanie linii produktów, zwiększanie produktywności, redukcja kosztów, utrzymanie przewagi konkurencyjnej. Jest to strategia polegająca na budowaniu infrastruktury i kanałów sprzedaży na rynku zagranicznym przy jednoczesnej realizacji wybranych projektów prowadzących do stworzenia wysoce innowacyjnych i konkurencyjnych rynkowo produktów.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

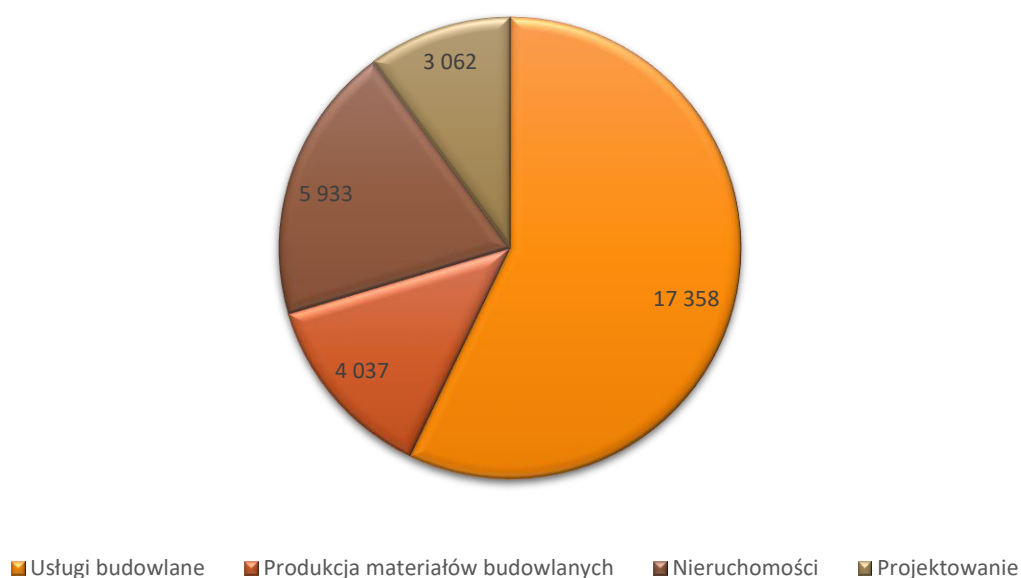
8.4. BELGIA

Liczba przedsiębiorstw działających w szeroko pojętym sektorze budowlanym w Belgii w 2016 roku wyniosła 186 454¹³⁸. Liczba przedsiębiorstw w belgijskiej branży budowlanej wzrosła w okresie 2010–2016 o 21,4%.

Przychody sektora budowlanego w Belgii w roku 2016 wyniosły 106,8 miliarda EURO¹³⁹. Średnie tempo rozwoju budownictwa belgijskiego wyniosło 2,6 procent w latach 2005-2016. Sektor ten okazał się względnie odporny na kryzys finansowy i nie odnotował tak wyraźnego załamania w latach 2008-2009, jak to miało miejsce w wielu gospodarkach w Unii Europejskiej. W ostatnich trzech latach budownictwo belgijskie odznaczało się rosnącym tempem wzrostu, a w samym 2016 roku wyniosło 3,5%¹⁴⁰. Głównym motorem wzrostu wolumenu produkcji w 2016 roku były przede wszystkim roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej.

Całkowita wartość dodana wygenerowana w szeroko pojętym sektorze budowlanym wyniosła do 30,4 miliardów EURO w 2016 roku. Kluczową rolę w generowaniu wartości odgrywały usługi budowlane odpowiadające za 57,7% wartości ogółem¹⁴¹.

Wykres 66. Wartość dodana (mln €)



Źródło: European Construction Sector Observatory – Country Profile Belgium

¹³⁸ European Construction Sector Observatory – Country Profile Belgium, 2018

¹³⁹ European Construction Sector Observatory – Country Profile Belgium, 2018

¹⁴⁰ Sektor budownictwa w Belgii, IMSG, 2017r.

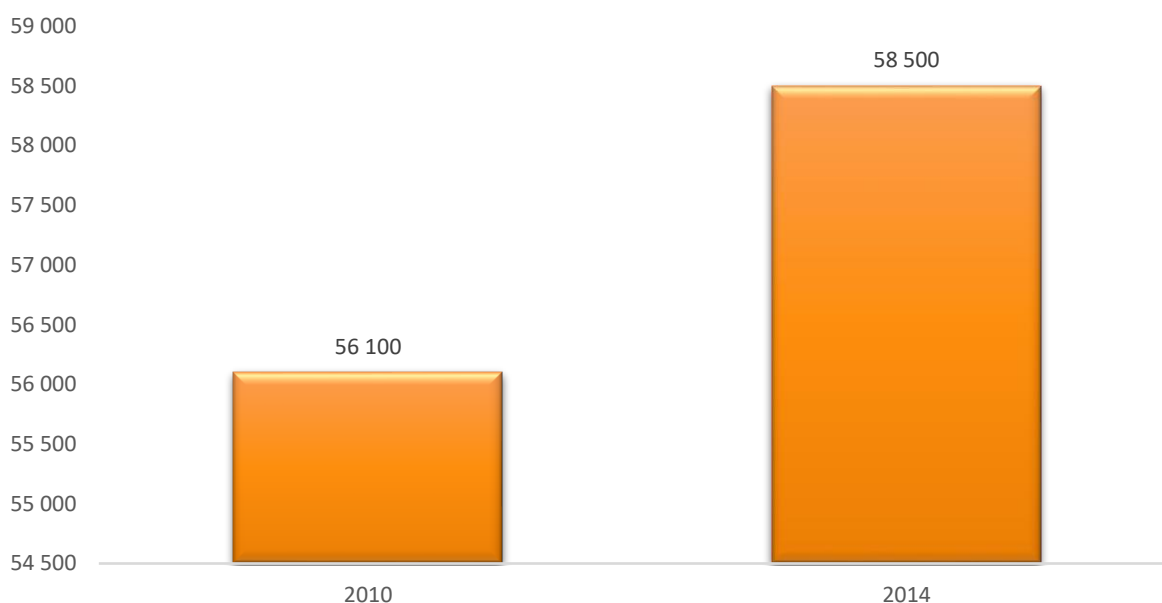
¹⁴¹ European Construction Sector Observatory – Country Profile Belgium, 2018

Marża operacyjna brutto sektora budowlanego, który wskazuje na rentowność sektora, wyniosła w 2014 roku 14,8%, czyli mniej niż średnia UE-28 wynosząca 17,9%, ale o 0,3 punktu procentowego więcej niż w roku 2010 (14,5%)¹⁴².

Zatrudnienie w budownictwie na koniec 2016 roku obejmowało 500 999 pracowników¹⁴³. Belgia należy do krajów o najwyższym przeciętnym koszcie zatrudnienia pracownika w budownictwie. W tym sektorze zatrudnienie pracownika kosztuje rocznie 47,2 tysięcy EURO¹⁴⁴.

Wydajność pracy w budownictwie w Belgii wzrosła nieznacznie w latach 2010–2014 z 56 100 EURO do 58 500 EURO na jednego zatrudnionego. Wydajność była wyższa niż średnia dla Unii Europejskiej, która wyniosła 50 220 EURO.

Wykres 67. Wydajność pracy w budownictwie belgijskim (€)



Źródło: *European Construction Sector Observatory – Country Profile Belgium*

Branża budowlana w Belgii jest atrakcyjna dla przedsiębiorstw z innych krajów, zarówno chcących założyć działalność gospodarczą, jak również oddelegowujących się ze swoich krajów macierzystych.

Wysokie koszty pracy w sektorze budownictwa w Belgii stawiają rodzime przedsiębiorstwa w niekorzystnej sytuacji wobec konkurentów z krajów Europy Środkowowschodniej, którzy są w stanie zaoferować swoje usługi po wyraźnie niższych cenach. Pomimo wielu działań mających na celu zniechęcenie przedsiębiorstw zagranicznych do świadczenia usług budowlanych, wysokie wynagrodzenia nadal stanowią zachętę do wejścia na rynek belgijski.

¹⁴² Sektor budownictwa w Belgii, IMSG, 2017r.

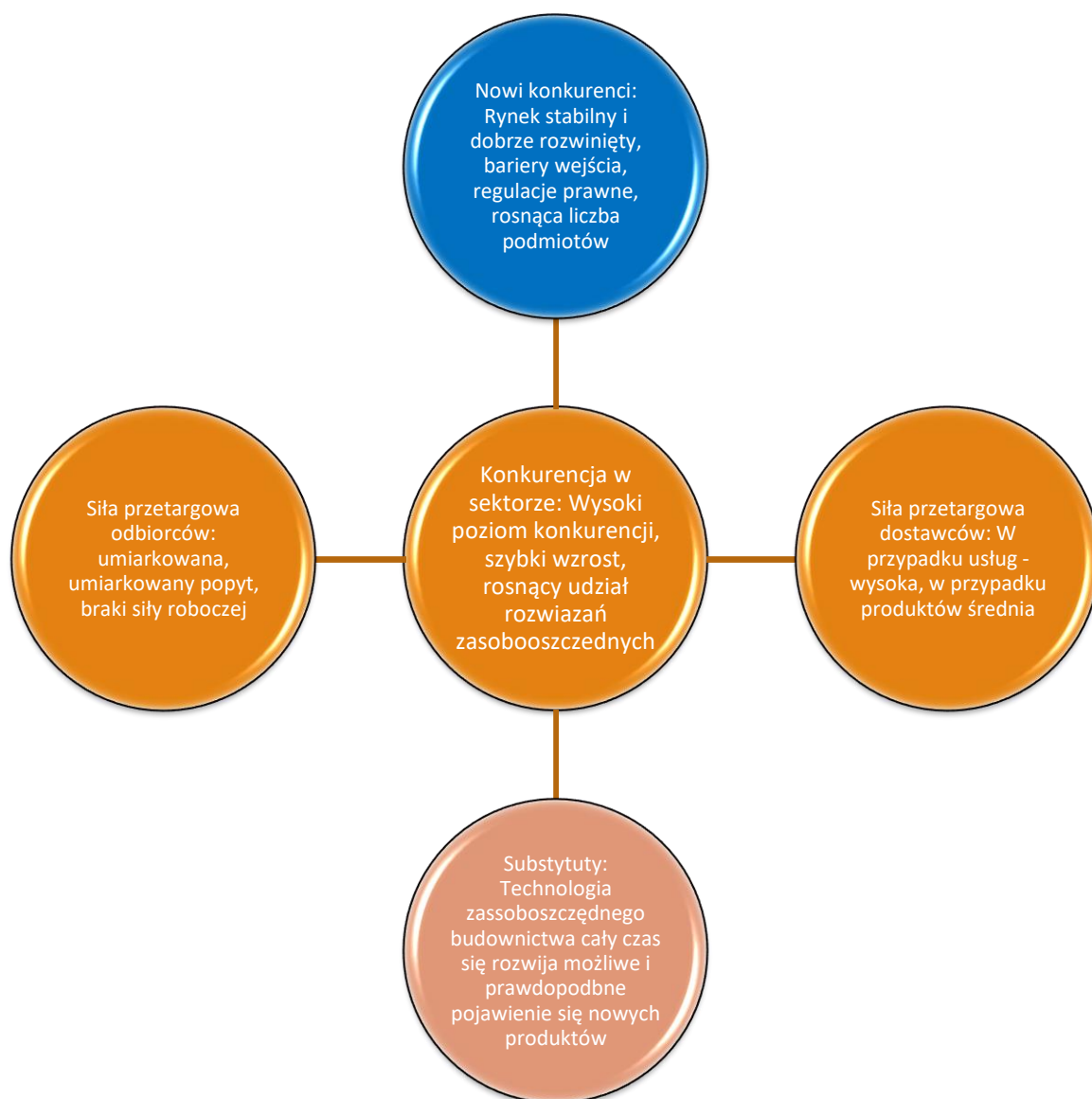
¹⁴³ European Construction Sector Observatory – Country Profile Belgium, 2018

¹⁴⁴ Sektor budownictwa w Belgii, IMSG, 2017r.

8.4.1. ANALIZA 5-SIŁ PORTERA

Na podstawie analizy dostępnych danych dotyczących branży budowlanej i budownictwa zasobooszczędnego w Belgii dokonano analizy 5 sił Portera dla tego rynku.

Rysunek 8. Analiza 5 sił Portera dla belgijskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa



źródło: opracowanie własne

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

W przypadku belgijskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa analiza wskazuje na następujące wyniki:

Konkurencji w sektorze: ocena 3. Na ocenę pozytywnie wpływa poziom cen i marż uzyskiwanych na tym rynku oraz konkurencyjność oferty polskich przedsiębiorstw. Jednocześnie bardzo silna konkurencja na rynku powoduje, że ocena w tym elemencie jest neutralna.

Groźby wejścia nowych konkurentów: ocena 3. Ocena naturalna dla rynku wynika z poziomu rozwoju rynku – obecnie działające przedsiębiorstwa oraz bariery wejścia związane z regulacjami prawnymi ograniczają groźbę pojawienia się nowych konkurentów. Ocenę ogranicza z kolei niski poziom barier w przypadku materiałów budowlanych oraz liczba nowych podmiotów pojawiających się na rynku w przeszłości.

Substytuty: ocena 2. Groźba pojawienia się substytutów jest wysoka – nowe technologie i nowe wyroby w obszarze budownictwa zasobooszczędnego pojawiają się regularnie stąd groźbę tę należy ocenić jako bardzo znaczącą. W Niemczech w szczególności sektor budowlany dużą wagę poświęca badaniom i rozwojowi stąd można spodziewać się na tym rynku zwiększonej podaży nowych, innowacyjnych rozwiązań budowlanych. Poziom zagrożenia ogranicza skala zjawiska i jego wpływu na rynek. Wpływ ten oceniany jest jako umiarkowany i rozłożony w czasie stąd ogólna ocena czynnika umiarkowanie negatywna.

Siła przetargowa odbiorców: ocena 3. Siła odbiorców może obecnie być oceniona jako umiarkowana, co wynika ze stosunkowo dużego popytu na usługi na rynku, jednocześnie zagrożenia związane z możliwym kryzysem gospodarczym i pogorszeniem koniunktury na rynku budowlanym mogą w najbliższej przyszłości przełożyć się na wzrost siły negocjacyjnej odbiorców. Ocena neutralna.

Siła przetargowa dostawców: ocena 3. Obszar oceniono jako neutralny dla perspektyw rynku. Wysoka siła przetargowa dotyczy pracowników branży budowlanej, których deficyt na rynku belgijskim i w całej Unii Europejskiej jest bardzo widoczny. W przypadku pozostałych segmentów rynku siła przetargowa dostawców ze względu na poziom konkurencji jest umiarkowana.

Ogólnie poziom atrakcyjności sektora zasobooszczędnego budownictwa w Belgii można ocenić na mniej atrakcyjny niż pozostałe rynki wybrane do rozwoju eksportu (**ocena średnia 2,8**).

8.4.2. ANALIZA SWOT

Analizę dla możliwości internacjonalizacji przedsiębiorstw z sektora zasobooszczędnego budownictwa z województwa świętokrzyskiego we Francji przeprowadzono metodą ekspercką przy wykorzystaniu informacji i danych pochodzących z badań pierwotnych i wtórnych źródeł dostępnych publicznie. Przeprowadzona analiza podsumowuje możliwości ekspansji przedsiębiorstw działających w ramach inteligentnej specjalizacji regionu – zasobooszczędne budownictwo na rynku belgijskim. Wyniki analizy zestawiono w tabeli poniżej.

Tabela 8. Analiza SWOT

Silne strony	Słabe strony
• Duża przewaga kosztowa • Wysoka jakość usług i produktów • Dostęp do pracowników o wysokich kwalifikacjach • Wysoki współczynnik sprzedaży produktów innowacyjnych zagranicą	▪ Niski poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw ▪ Ograniczone zasoby finansowe ▪ Niska znajomość marek z regionu na rynku zagranicznym ▪ Słaba innowacyjność ▪ Ograniczona gama produktów
Szanse	Zagrożenia
▪ Wysokie ceny i marże na rynku ▪ Bardzo wysokie koszty pracy ▪ Regulacje prawne sprzyjające budownictwu zasobooszczędnemu ▪ Duże zainteresowanie rynku budownictwem ekologicznym	▪ Konkurencja ▪ Możliwość substytucji wyrobów i usług ▪ Rosnące koszty pracy w Polsce ▪ Malejące zasoby wykwalifikowanych pracowników w Polsce ▪ Ograniczenia możliwości delegowania pracowników we Francji

Źródło: Opracowanie własne

Słabe strony dominują wśród podmiotów w ramach inteligentnej specjalizacji województwa świętokrzyskiego a jednocześnie zagrożenia na rynku belgijskim wydają się większe niż szanse związane z tym rynkiem stąd rekomenduje się przyjęcie strategii defensywnej dla internacjonalizacji w tym kraju.

Strategia defensywna w tym przypadku przekłada się na bardzo ostrożne podejście do działań na wybranym rynku i ewentualną koncentrację działań w wybranych najbardziej atrakcyjnych obszarach działania.

8.5. PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonej analizy rynków wybranych do eksportu dokonano oceny i wskazania rynków o najwyższej atrakcyjności dla przedsiębiorstw branży zasobooszczędnego budownictwa z województwa świętokrzyskiego.

1. Wielkość rynku

Wybrane rynki charakteryzują się największym zapotrzebowaniem i wzrostem w obszarze produktów.

2. Konkurencja na rynku

Kryterium wyboru danego rynku do prowadzenia działalności eksportowej był poziom konkurencji na rynku.

3. Bariery prawne i łatwość uruchomienia sprzedaży

Potencjalne kraje, do których przedsiębiorstwa z branży budownictwa zasobooszczędnego mogłyby prowadzić działalność eksportową zostały ocenione poprzez pryzmat barier biurokratycznych i wymagań w zakresie rozpoczęcia eksportu. Wybrane kraje cechują niższe bariery biurokratyczne niż inne.

4. Duża konkurencyjność cenowa i jakościowa oferty oraz jej dopasowanie do potrzeb rynku

Specyfika usług i produktów branży powoduje, że oferta eksportowa zdecydowanie lepiej dopasowuje się do rynków o wysokiej świadomości ekologicznej i nastawieniu na poprawę efektywności energetycznej w budownictwie.

5. Perspektywy rozwoju rynku

Kluczowym elementem dla rozwoju eksportu jest również tempo wzrostu rynku w przyszłości dlatego w analizie prowadzącej do wskazania potencjalnych rynków posłużono się też planowanym tempem wzrostu danego kraju.

6. Ryzyko

Ryzyko rynkowe, polityczne, niestabilność systemów płatności, bezpieczeństwo transakcji i wiarygodność partnerów zostały uwzględnione w analizie prowadzącej do wyboru rynków docelowych.

Analizę krajów do rozpoczęcia działalności eksportowej przeprowadzono w oparciu o wybrane kryteria i przypisane im wartości liczbowe (każdemu z kryteriów przypisano wartość od 1 do 5 przy czym 5 oznacza bardzo dobry poziom a 1 niski poziom spełnienia kryterium). Wyniki analizy zebrano w tabeli poniżej.

Tabela 9. Analiza wyboru potencjalnych krajów do rozwoju działalności eksportowej

Kraj/Region	Rynek	Konkurencja	Bariery	Oferta	Perspektywy	Ryzyko	SUMA
Niemcy	5	4	4	5	4	5	27
Francja	5	3	2	5	5	5	25
Czechy	3	5	3	3	4	5	23
Belgia	4	3	3	4	3	5	24

Źródło: Opracowanie własne

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Krajem o najwyższym potencjale rozwoju eksportu dla branży zasobooszczędnego budownictwa są Niemcy, jednak wszystkie trzy pozostałe analizowane kraje uzyskały oceny wysokie pozwalające również ocenić ich potencjał do internacjonalizacji na poziomie pozwalającym na uzyskanie znaczących sukcesów przez przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego.

9. BARIERY ROZWOJU EKSPORTU USŁUG I PRODUKTÓW ZASOBOOSZCZĘDNEGO BUDOWNICTWA

Największym problemem, wskazywanym przez 61% badanych, jest znajdowanie wiarygodnych partnerów biznesowych za granicą. Nieco mniej badanych, 59%, jako problem wskazuje wysokie koszty dostosowania wymogów do rynków zagranicznych. Kolejnymi ważnymi barierami wskazywanymi przez badanych (58%) są odmienne regulacje prawne i administracyjne oraz duża konkurencja na zagranicznym rynku. Problematiczne dla badanych pozostaje także pozyskiwanie informacji o sytuacji na zagranicznych rynkach, na co wskazuje 56% badanych. Relatywnie najmniejszym problemem, choć nadal licznie wskazywanym przez dwie piąte (41%) badanych, pozostaje słaby wizerunek polskich produktów.

Z odpowiedzi udzielonych przez badanych widać, że relatywnie największym problemem pozostaje dla nich pozyskanie podmiotu do współpracy oraz kwestie formalno-administracyjne związane z koniecznością znajomości i dostosowania się do wymogów rynków zagranicznych. Należy podkreślić, że gros najliczniej wskazywanych barier to kwestie zewnętrzne wobec prowadzonej działalności (kwestie ekonomiczne, formalno-prawne, administracyjne i organizacyjne).

Tabela 10. Główne bariery rozwoju potencjału eksportowego

	Tak	Nie
Znajdowanie wiarygodnych partnerów biznesowych za granicą	61%	39%
Wysokie koszty dostosowania do wymogów rynków zagranicznych (np. certyfikaty, licencje)	59%	41%
Odmienne regulacje prawne i administracyjne	58%	42%
Duża konkurencja na zagranicznym rynku	58%	42%
Pozyskiwanie informacji o zagranicznych rynkach	56%	44%
Niska wiedza na temat wejścia na zagraniczny rynek	55%	45%
Brak uczestnictwa w szkoleniach i misjach zagranicznych (brak przygotowania)	55%	45%
Bariera językowa	54%	46%
Brak wykwalifikowanej kadry do obsługi zagranicznych rynków	53%	47%
Konieczność poniesienia inwestycji	53%	47%
Koszty transportu	52%	48%
Wydłużenie okresu płatności	51%	49%

	Tak	Nie
Brak zbytu, klientów	50%	50%
Brak środków finansowych	49%	51%
Kurs walutowy	48%	52%
Brak wiary w swoją zdolność konkurencyjną	47%	53%
Brak potrzeby eksportu	46%	54%
Nieefektywna działalność państwowych placówek za granicą	45%	55%
Słaby wizerunek polskich produktów	41%	59%

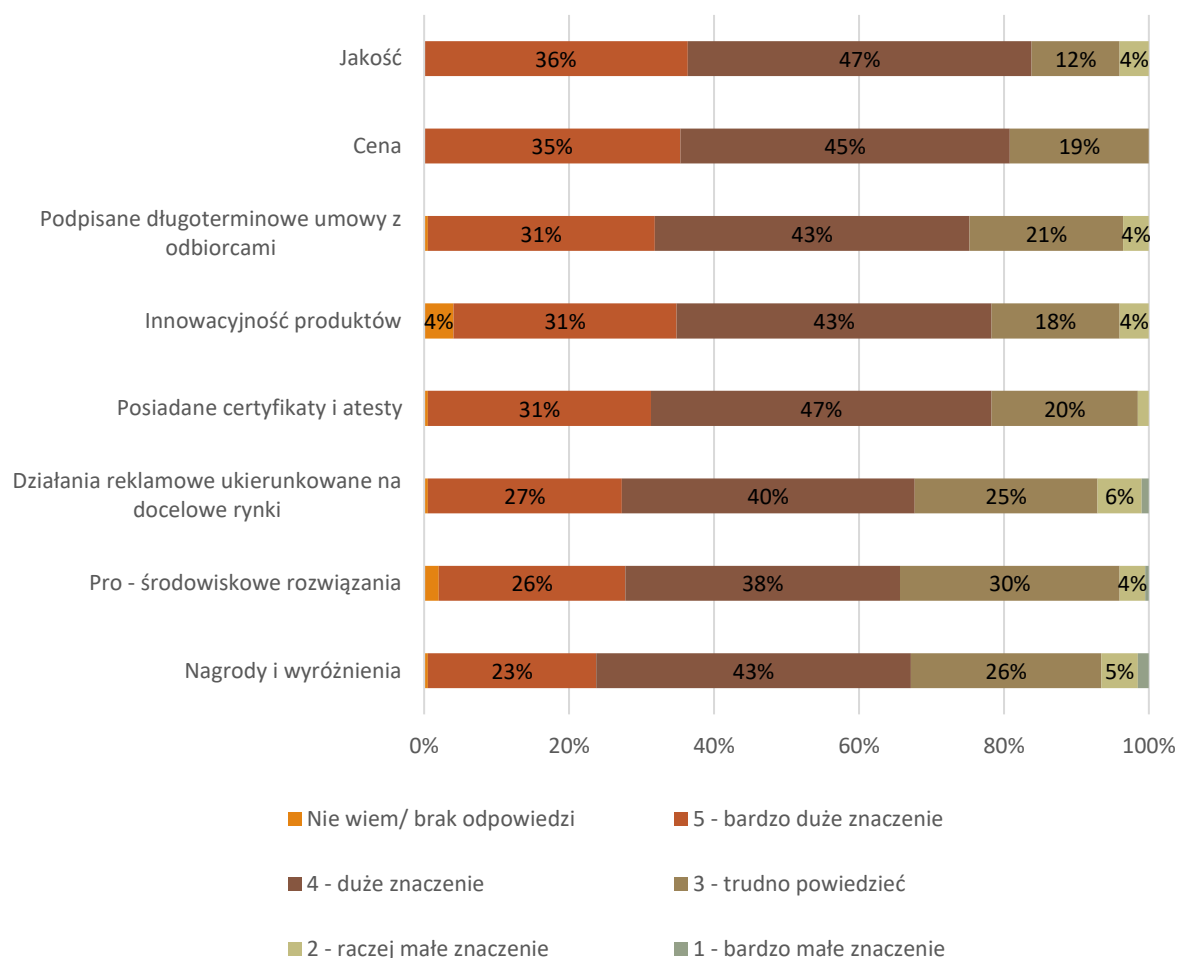
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

W badaniu fokus i wywiadach pogłębionych (IDI) jako kluczową barierę rozwoju eksportu wskazywano przede wszystkim niską płynność przedsiębiorstw i słabą dostępność kredytów obrotowych niezbędnych do zwiększenia poziomu produkcji i długich terminów płatności w przypadku sprzedaży zagranicą. Wśród innych barier wskazywano trudności logistyczne związane z transportem wielkogabarytowych wyrobów oraz trudności z pozyskaniem odpowiedniej kadry (np. technologów).

10. EFEKTYWNE FORMY WSPARCIA EKSPORTU

W branży zasobooszczędnego budownictwa uzyskanie przewagi konkurencyjnej zależy przede wszystkim od jakości i ceny oferowanych produktów i usług. Zatem należy uznać, że o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa decyduje dobra jakość produktu wyróżniająca go spośród innych firm o podobnej ofercie oraz korzystna cena dostosowana do jakości.

Wykres 68. Znaczenie czynników umożliwiających uzyskanie wysokiej konkurencyjności wyrobów przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych w opinii respondentów



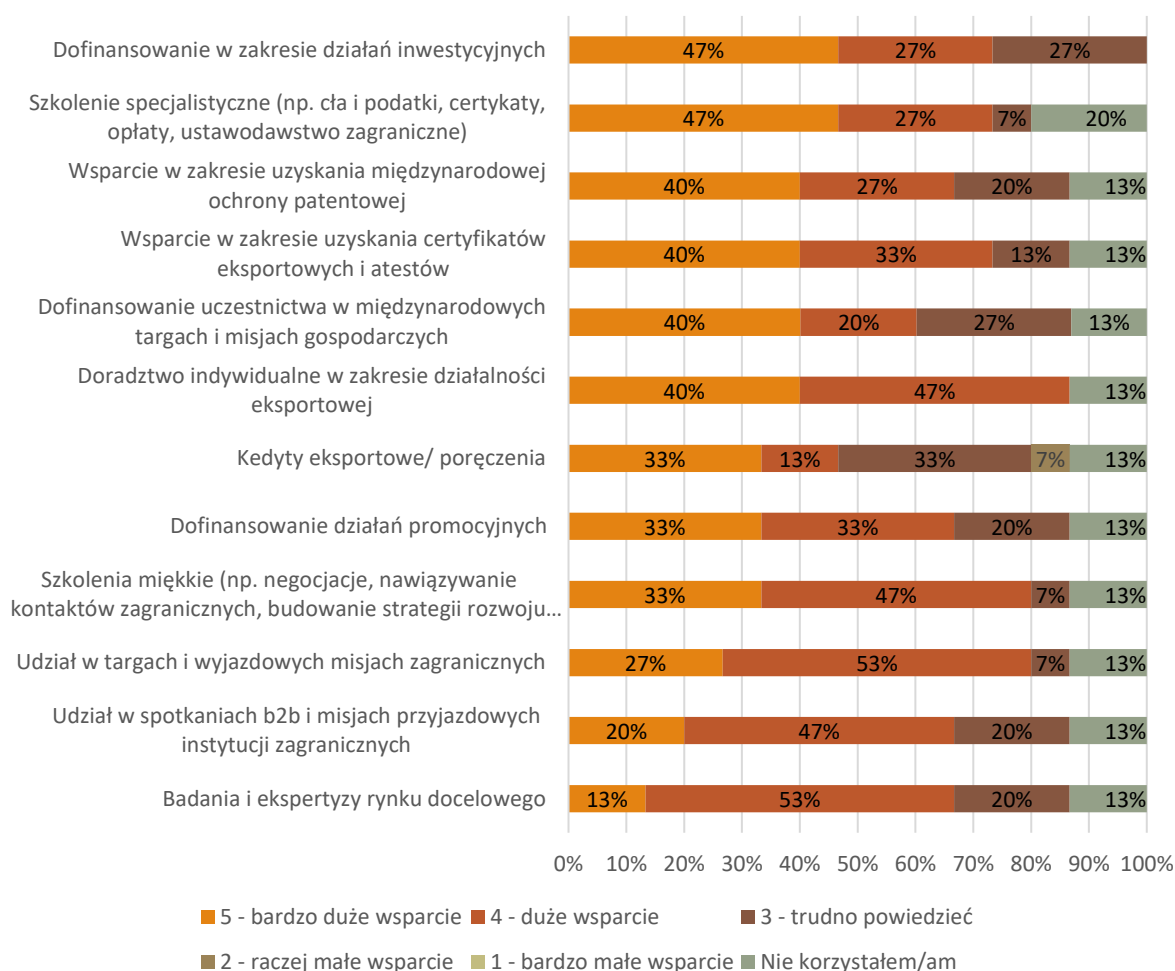
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

W badaniu ankietowym CAWI przedsiębiorcy z branży zasobooszczędnego budownictwa poproszeni o wskazanie instrumentów oczekiwanego wsparcia, jakie powinno zostać udzielone w celu poprawy sytuacji przedsiębiorstw w przyszłości wskazywali organizację szkoleń zarówno specjalistycznych,

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

(64%¹⁴⁵ badanych) i tak zwanych szkoleń miękkich - tu liczba odpowiedzi respondentów wyniosła 63%. Wynika z tego, że ankietowani przedsiębiorcy przede wszystkim potrzebują/oczekują pomocy w zakresie dostarczenia im wiedzy i informacji profesjonalnych, niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Widać także, że zakres tematyczny szkoleń interesujących badanych jest bardzo szeroki – obejmuje zarówno elementy wiedzy specjalistycznej i kompetencje twarde (m.in. prawnej, administracyjnej i formalno-organizacyjnej), jak i elementy wiedzy psychospołecznej i umiejętności społeczne (m.in. w zakresie negocjacji, kontaktów zagranicznych, marketingu).

Wykres 69 Ocena instrumentów wsparcia działalności międzynarodowej dla przedsiębiorstw [%]



źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Podobnie uczestnicy badań jakościowych (fokus, IDI) wskazywali przede wszystkim na potrzeby szkoleniowe (szkolenia na temat specyfiki rynków zagranicznych, szkolenia językowe) oraz dofinansowania stoisk na targach branżowych zagranicą.

¹⁴⁵ Suma odpowiedzi „bardzo duże wsparcie” i „duże wsparcie”.

Na podstawie analizy występujących barier i przewag konkurencyjnych oraz wyników badań ankietowych oceniono, iż skuteczne metody wsparcia eksportu w branży powinny podjąć przede wszystkim działania w czterech poniżej wymienionych obszarach tematycznych:

Organizacja szkoleń
dla
przedsiębiorców

Udzielanie wsparcia
finansowego

Pomoc w
pozyskiwaniu
kontaktów
zagranicznych

Doradztwo przy
rozpoczynaniu
działalności
eksportowej

Kilku przedsiębiorców zwróciło również uwagę na potrzebę uelastyczenia prawa, zwłaszcza podatkowego. Należy jednak zaznaczyć, że wskazany postulat nie jest możliwy do realizacji przez władze na szczeblu regionalnym.

Wśród uczestników badań jakościowych pojawił się dodatkowo postulat dofinansowania certyfikacji wyrobów na rynkach zagranicznych.

11. STUDIUM PRZYPADKU FIRM UZYSKUJĄCYCH SUKCES NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

1.1 CREOCONCEPT

Nazwa firmy	CREOCONCEPT SP Z O O SPÓŁKA KOMANDYTOWA
Rok założenia	2016
Lokalizacja	Kielce
Strona internetowa	www.creoconcept.pl
Wielkość zatrudnienia	21 inżynierów

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Creoconcept produkuje, wykonuje i dostarcza ścianki aluminiowo-szklane - biurowe, działowe. Ich oferta skupia się na dostawie i montażu poszczególnych elementów. Realizują duże projekty z zakresu usług fitout, które obejmują kompleksowe i wszechstronne wykonanie projektów powierzchni oraz shell&core, polegającą na stworzeniu projektu i konstrukcji podstawowej konstrukcji budynku. na dużych obiektach handlowych oraz aranżacja biur wewnątrz, systemów aluminiowo-szklanych. Ponadto firma sprzedaje szkło. Firma swoją działalność prowadzi od niedawna i na przestrzeni kilku lat można było obserwować prężny i dynamiczny rozwój.

AKTYWNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA

Klienci firmy znajdują się przede wszystkim w krajach ościennych Polski – w Czechach, Słowacji, Niemczech, na Ukrainie, a także w Rumuni. Są to dynamicznie wschodzące rynki, w których zapotrzebowanie na tego typu usługi rozwija się. Wśród zamawiających są firmy, które po wykonaniu dla nich projektu w Polsce, zamawiają w Creoconcept wykonanie projektu dla swojej filii zagranicznej.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

CZYNNIKI SUKCESU NA RYNKACH MIĘDZYNARODOWYCH

- Akwizycja na rynkach zagranicznych
- Rekomendacje wystawiane przez klientów oraz szeroka sieć kontaktów zapewniają pojawianie się nowych zleceń
- Dział ofertowania, odpowiedzialny za składanie nowych ofert oraz handlowcy poszerzający i podtrzymujący sieć kontaktów
- Poszerzanie gamy produktów tworzona zgodnie z upodobaniami klientów
- Wzorowanie się na firmach zachodnich; analiza innych przedsiębiorstw
- Innowacje, nowinki technologiczne, pozwalające na poprawę jakości, szybkości produkcji, pomagających organizować pracę
- Doświadczenie nabyte na polskim rynku
- Udział w targach Budma, duże targi w Polsce, które skierowane są również do zagranicznych przedsiębiorstw
- Personalny kontakt handlowców z klientami
- Kanały promocji – regularnie uaktualniana strona internetowa
- Globalizacja – przyczynia się do poszerzania obszaru współpracy – otwieranie oddziałów firm klientów w kolejnych krajach zapewnia nowe zlecenia

W zakresie pożądaných instrumentów wsparcia rozwoju firma oczekiwałaby dofinansowania do udziału w targach, programów umożliwiających podnoszenie kwalifikacji pracowników, tworzenie nowych przestrzeni rozwoju.

REKOMENDACJE DLA FIRM PLANUJĄCYCH ROZSZERZYĆ SWOJĄ DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKI ZAGRANICZNE

Do najważniejszych działań przy wchodzeniu na zagraniczne rynki według przedsiębiorcy należy uwzględnienie przepisów jakie panują w kraju odbiorcy, co we wspólnocie europejskiej jest ułatwione dzięki ujednolicaniu standardów. Stwierdzono, że kraj eksportu nie ma większego znaczenia. Potrzebna jest natomiast dobrze zorganizowana logistyka do podjęcia tego typu kroków zapewniających rozwój firmy. Zauważono, że w zakresie promocji dużo lepsze efekty przynosi kontakt personalny z klientem niż kontakt mailowy bądź telefoniczny. Dodatkowo podkreślano, że w przypadku firmy Creconcept do wypracowania standardów, które pozwoliły firmie osiągnąć sukces, zastosowano sprawdzone rozwiązania wdrażane przez zachodnie firmy o podobnym profilu.

11.2. SHL PRODUCTION SP. Z O.O.

Nazwa firmy	SHL Production Sp. z o.o.
Rok założenia	2010
Lokalizacja	Kielce
Strona internetowa	www.shlproduction.com

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Firma zajmuje się produkcją elementów do maszyn budowlanych - wśród nich można wyróżnić koparki, ładowarki, wózki widłowe. Jest to odnoga przemysłu ciężkiego, a do klientów firmy należą takie przedsiębiorstwa jak: Volvo, Komatsu, Caterpillar. Produktami firmy są duże komponenty. SHL Production przejęło działalność produkcyjną od swojego poprzednika ZWM-SHL S.A., który specjalizował się przede wszystkim w cięciu laserem i tlenem. Od początku istnienia pod nową nazwą, czyli od 2010 roku, firma utrzymuje cały czas ten sam profil działalności.

AKTYWNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA

Niemal całość produkcji firmy trafia na rynek Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim do Niemiec, Francji, Hiszpania i Szwecji. Ich grupa klientów jest wąska – obejmuje kilkanaście przedsiębiorstw, z którymi zawarte są wieloletnie kontrakty. Wynika to ze specyfiki branży – klientami firmy są producenci maszyn budowlanych, których jest niewielu. SHL Production nie współpracuje z firmami spoza Unii Europejskiej, ponieważ oferowane przez nich produkty to wyroby wielkogabarytowe i ich transport na znaczne odległości byłby nieopłacalny.

CZYNNIKI SUKCESU NA RYNKACH MIĘDZYNARODOWYCH

- Realizują dostawy do konkretnych klientów, z którymi została zawieszona wieloletnia współpraca
- Zdobycie klientów w państwach zachodniej Europy, dzięki konkurencyjnym cenom jakie firma mogła zaoferować, z racji niskich kosztów produkcji
- Duże doświadczenie produkcyjne
- Duża wiedza techniczna pracowników
- Kwalifikacje i stabilność kadry
- Bardzo wąska specjalizacja
- Kontakty nawiązane z większością podmiotów z branży

Firma nie korzysta z instrumentów wsparcia eksportu i nie oczekuje w tym zakresie pomocy. Zauważono jednak, że uciążliwym aspektem są rosnące koszty transportu.

REKOMENDACJE DLA FIRM PLANUJĄCYCH ROZSZERZYĆ SWOJĄ DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKI ZAGRANICZNE

W wyniku przeprowadzonej rozmowy z przedstawicielem spółki, zebrane zostały rekomendacje dla firm planujących rozszerzyć swoją działalność na rynki zagraniczne. Omawiana branża zawęża się do kilkunastu producentów, którzy stanowią hermetyczne środowisko, co sprawia, że wejście nowej firmy na rynek przysporzyłoby trudności. Promocja w omawianej branży według ankietowanego jest

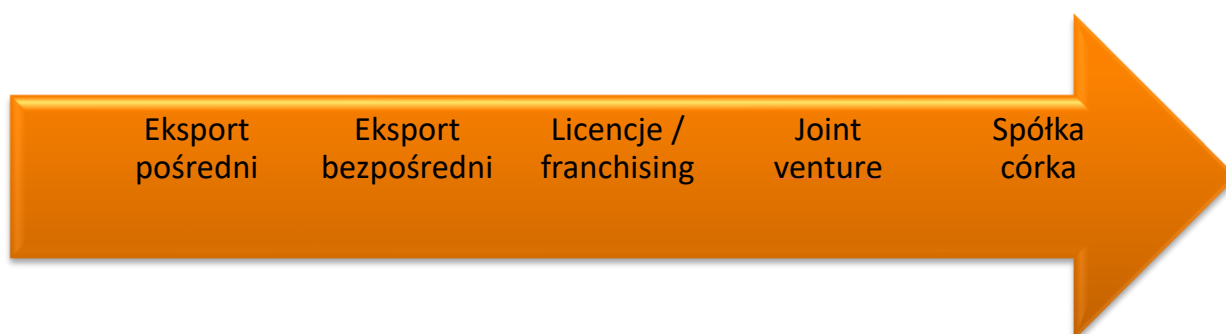
Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

niepotrzebna – należy jednak utrzymywać kontakty z innymi firmami, zajmującymi się wytwarzaniem maszyn budowlanych. Znaczna część wyrobów jest trudna do transportowania i jest to ważny czynnik kształtujący koszty wytwarzania produktów. Wszelkie sposoby obniżenia kosztów transportu np. poprzez dobór lokalizacji firmy, są zatem wskazane. Jest to szczególnie ważne z tego powodu, że, jak podkreśla przedstawiciel firmy, cena odgrywa dużą rolę przy wyborze przez producentów swoich dostawców.

12. NAJBARDZIEJ EFEKTYWNE FORMY WEJŚCIA NA WYBRANE RYNKI ZAGRANICZNE

W literaturze przedmiotu wskazuje się szereg metod pozwalających na efektywne wejście na rynki eksportowe. Formy wejścia na rynek zazwyczaj przedstawia się w zależności od stopnia skomplikowania ale i generowanych efektów w postaci wzrostu przychodów i marż. Hierarchię form internacjonalizacji działalności prezentuje rysunek poniżej.

Rysunek 9. Metody wejścia na rynki zagraniczne



Źródło: Strategie wejścia na rynki zagraniczne, A.M. Zarzycka

Eksport pośredni to sprzedaż zagraniczna realizowana za pośrednictwem innych przedsiębiorstw (np. central handlu zagranicznego). Eksport pośredni jest niekorzystny finansowo dla przedsiębiorstwa producenta i pozwala na zdobycie doświadczenia na rynkach zagranicznych stąd uważany jest zazwyczaj za formę przejściową dedykowanym mikroprzedsiębiorcom lub firmom nowym na rynku.

Eksport bezpośredni wiąże się z samodzielną realizacją dostaw zagranicznych oraz koniecznością stworzenia własnej komórki ds. eksportu w przedsiębiorstwie. Eksport bezpośredni umożliwia budowę kompetencji związanych z realizacją transakcji międzynarodowych i zapewnia wysoki poziom marż dla przedsiębiorstwa eksportującego. Koszty działania w tej formule są zdecydowanie wyższe niż w przypadku eksportu pośredniego jednak niższe niż przy wyborze innych form.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Licencje/franchising - udostępnianie kontrahentowi zagranicznemu „wartości niematerialnych i prawnych”, przeniesienie na kontrahentów zagranicą wiedzy i technologii. Jest rozwiązaniem specyficznym stosowanym zazwyczaj w branżach usługowych (hotele, restauracje). Ogranicza ryzyko działalności zagranicznej, zapewniając rozsądny poziom rentowności dla eksportera. Dochody płynące z licencji są zazwyczaj niskie w stosunku do innych form obecności na rynku.

Joint venture – wspólne przedsięwzięcie z podmiotem lokalnym pozwalające na stabilne funkcjonowanie na danym rynku zagranicznym. Formuła ta jest najczęściej wykorzystywana w przypadku rynków o dużym ryzyku i specyfice działania lub wynika wprost z regulacji prawnych wymagających zaangażowanie partnera lokalnego w przedsięwzięciu. W tej formie kluczowe jest jasne i precyzyjne sprecyzowanie celu przedsięwzięcia. Joint venture oznacza bardzo wysokie koszty wejścia na rynek (inwestycje początkowe) jednak pozwala na stosunkowo łatwe pozyskanie udziału w rynku i dostępu do lokalnych zasobów.

Spółka córka - oddział, samodzielna spółka o osobowości prawnej, przejęcie miejscowej firmy np. w drodze prywatyzacji w celu prowadzenia niezależnej działalności na danym rynku. Gwarantuje potencjalnie najwyższy poziom rentowności i pełną kontrolę działalności eksportowej jednak wiąże się z najwyższymi kosztami i ryzykiem ze wszystkich form internacjonalizacji działalności.

Przedsiębiorcy, którzy prowadzą obecnie działalność lub planują rozwijanie działalności na rynkach zagranicznych, powinni przede wszystkim zadbać o pełną informację na temat wymogów prawnych, jakie muszą spełnić. Taka wiedza, szczególnie w branży budowlanej, jest kluczowa. Polskie firmy powinny upewnić się również, że kontrakty, które podpisują z kontrahentami zagranicznymi właściwie zabezpieczają ich interesy. Warto również rozważyć dodatkowe ubezpieczenie na okoliczność przedłużania się płatności lub niezapłaconych faktur.

W branży zasobooszczędnego budownictwa w przypadku wskazanych do ekspansji zagranicznej rynków europejskich rekomendowanymi metodami rozpoczęcia działalności eksportowej są:

- Eksport bezpośredni
- Licencjonowanie

Eksport bezpośredni jest najlepszym rozwiązaniem w przypadku wyrobów i skomplikowanych usług specjalistycznych podczas gdy elementy pozostałych usług budowlanych mogą być przedmiotem licencjonowania.

W przypadku przedsiębiorstw o dużej skali działania na danym rynku należy przemyśleć możliwość powołania spółki córki do prowadzenia działalności eksportowej.

13. WNIOSKI I REKOMENDACJE

Branża zasobooszczędne budownictwo stanowi ważny segment gospodarki województwa świętokrzyskiego. Wartość dodana tworzona w budownictwie w województwie przekracza obecnie 8%. Wartość dodana dla budownictwa w regionie jest wyższa od wartości w Polsce, co wskazuje na bardzo dużą koncentrację branży w województwie świętokrzyskim.

Według badań CATI przeprowadzonych na reprezentatywnej próbie przedstawicieli branży zasobooszczędnego budownictwa jedynie 15% z nich prowadzi obecnie działalność eksportową. Jednocześnie udział przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego w ogólnym eksporcie branży z Polski wynosi około 8,5%, a więc znacząco przewyższa udział regionu w PKB Polski (2,3%). Oznacza to, że branża zasobooszczędnego budownictwa w regionie ma ogromny niewykorzystany potencjał eksportowy – zwiększenie odsetka przedsiębiorstw prowadzących eksport powinno przynieść znaczące zwiększenie sprzedaży na rynkach zagranicznych.

Analiza wyników badań oraz danych statystycznych pozwoliła na identyfikację krajów o największym potencjale rozwoju eksportu dla branży:

Niemcy

Francja

Czechy

Belgia

Przy wyborze krajów kierowano się zarówno obecnym poziomem eksportu jak i zainteresowaniem przedsiębiorców wyrażonym w trakcie badań przeprowadzonych na potrzeby niniejszego projektu oraz dynamiką wzrostu sprzedaży produktów na poszczególnych rynkach zagranicznych.

Krajem o najwyższym potencjale rozwoju eksportu dla branży są Niemcy, jednak wszystkie trzy pozostałe analizowane kraje uzyskały oceny wysokie pozwalające również ocenić ich potencjał do internacjonalizacji jako wysoki i pozwalający na uzyskanie znaczących sukcesów przez przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego. W badaniu na podstawie wyników analizy SWOT wskazano również Francję jako rynek o wysokim potencjale rozwoju.

Niemcy +

Francja +

Czechy

Belgia

Rynek niemiecki to największy rynek budowlany w Europie. Jest on przy tym oceniany jako jeden z najbardziej konkurencyjnych. Jednocześnie oceny związane z potencjałem rozwoju i wzrostu rynku szczególnie w segmencie dotyczącym budownictwa energooszczędnego i zasobooszczędnego są w Niemczech bardzo dobre stąd ocena ogólna odzwierciedla te trendy. Rynek charakteryzuje się również wysokimi cenami i atrakcyjnością dla polskich przedsiębiorstw zarówno usługowych jak i sprzedających materiały budowlane. Ważnym aspektem jest wysoka konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w stosunku do podmiotów niemieckich działających na rynku oraz możliwy do uzyskania poziom marż. Analiza SWOT wskazuje na przyjęcie strategii konkurencyjnej jako optymalnej na tym rynku.

Podobnie strategia konkurencyjna jest najlepiej dopasowana do ekspansji na rynku francuskim. Na pozytywną ocenę Francji jako kraju docelowego eksportu produktów budownictwa zasobooszczędnego wpływa przede wszystkim wielkość, potencjał rozwoju i prognozowane tempo wzrostu rynku szczególnie w segmencie dotyczącym budownictwa energooszczędnego i zasobooszczędnego. Rynek charakteryzuje się również wysokimi cenami i atrakcyjnością dla polskich przedsiębiorstw zarówno usługowych jak i sprzedających materiały budowlane. Ważnym aspektem jest wysoka konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w stosunku do podmiotów francuskich działających na rynku oraz możliwy do uzyskania poziom marż. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na dużą odległość geograficzną od Polski, co może ograniczać konkurencyjność polskich produktów.

Przedsiębiorcy z branży jako najważniejsze problemy działalności eksportowej wskazują znajdowanie wiarygodnych partnerów biznesowych za granicą oraz koszty dostosowania wymogów do rynków zagranicznych. W badaniach jakościowych jako kluczową barierę rozwoju eksportu wskazywano przede wszystkim ograniczone zasoby finansowe przedsiębiorstw i trudności w dostępie do kredytów obrotowych pozwalających na szybkie rozszerzenie działalności na rynki zagraniczne.

Metodami realizacji działalności eksportowej najlepiej dostosowanymi do wybranych rynków i specyfiki branży są:

- *Eksport bezpośredni*
- *Licencjonowanie*
- *Spółka córka*

Kluczowe obszary wsparcia jakie można wskazać w celu efektywnej internacjonalizacji przedsiębiorstw z branży zasobooszczędnego budownictwa obejmują:

Organizacja szkoleń
dla
przedsiębiorców

Udzielanie wsparcia
finansowego

Pomoc w
pozyskiwaniu
kontaktów
zagranicznych

Doradztwo przy
rozpoczynaniu
działalności
eksportowej

Kilku przedsiębiorców zwróciło również uwagę na potrzebę uelastycznienia prawa, zwłaszcza podatkowego. Należy jednak zaznaczyć, że wskazany postulat nie jest możliwy do realizacji przez władze na szczeblu regionalnym.

Podobne odpowiedzi uzyskano pytając o możliwość podjęcia działań przez władze lokalne. Najczęściej przedsiębiorcy wskazywali na potrzebę **organizowania dedykowanych im szkoleń, udzielania wsparcia finansowego oraz prowadzenia doradztwa** dotyczącego prowadzenia działalności eksportowej. Badani oczekują również wprowadzenia możliwości uzyskania dofinansowania do realizacji działań promocyjnych a także przyspieszenia tempa podejmowania działań przez władze lokalne.

Podobnie uczestnicy badań fokusowych wskazywali przede wszystkim na potrzeby szkoleniowe (szkolenia na temat specyfiki rynków zagranicznych, szkolenia językowe) oraz dofinansowania stoisk na targach.

Analizując proponowane działania, które mogłyby podjąć, zdaniem przedsiębiorców, instytucje uczestniczące i wspierające w handlu zagranicznym (np. izby celne, przewoźnicy, spedytory) zauważono zwiększone zapotrzebowanie na **organizację kursów i szkoleń** w zakresie handlu zagranicznego oraz prowadzenia doradztwa indywidualnego w zakresie podejmowanej działalności eksportowej. Respondenci oczekują również pomocy w zakresie organizacji transportu.

Natomiast w odniesieniu do działań, które mogą podjąć instytucje otoczenia biznesu badani najczęściej wskazywali **oferowanie różnorodnych szkoleń** doradczych, specjalistycznych, rozwojowych w dziedzinie eksportu, które mogłyby przyczynić się do rozwoju firmy za granicą. Często pojawiającą się odpowiedzią była również możliwość skorzystania przez przedsiębiorców z wyników **badania i ekspertyz dotyczących rynków zagranicznych**. Zgłoszono również zapotrzebowanie na wsparcie w zakresie uzyskania certyfikatów eksportowych i atestów oraz możliwość pozyskania dofinansowania w zakresie działań inwestycyjnych.

W opinii respondentów działania w zakresie wsparcia oferowane przez instytucje finansowe powinny koncentrować się na oferowaniu **niskooprocentowanych pożyczek i kredytów odnawialnych, eksportowych oraz organizacji szkoleń dotyczących pozyskiwania funduszy**. Zwrócono również uwagę na konieczność uproszczenia procedur dotyczących otrzymywania wsparcia finansowego.

Najważniejszymi działaniami związanymi z horyzontalną IS regionu „technologie informacyjno-komunikacyjne”, które mogłyby pomóc w rozwijaniu działalności eksportowej w odczuciu respondentów są **szkolenia informatyczne zwiększające wiedzę na temat nowych technologii oraz prowadzone doradztwo informatyczne**. W badaniu wskazywano również na konieczność rozszerzania sieci współpracy i włączania w nie różnych podmiotów.

W zakresie IS „branża targowo-kongresowa” pomocne, w odczuciu respondentów, byłyby działania związane ze **wspieraniem udziału w targach i kongresach** – zarówno w zakresie organizacyjnym jak i finansowym. Wskazywano również na konieczność zapewnienia darmowych szkoleń dla podmiotów, które miałyby w planach uczestnictwo w targach.

Podobnie, jeśli chodzi o inicjatywy związane z IS „zrównoważony rozwój energetyczny” wspierające działalność zagraniczną przedsiębiorstw działających w sektorze zrównoważonego budownictwa, respondenci wskazywali wsparcie techniczne, szkolenia oraz doradztwo w zakresie energetyki.

SPIS RYSUNKÓW, WYKRESÓW, TABEL

Rysunek 1. Przebieg procesu badawczego	5
Rysunek 2. Kraje/regiony, z których pochodzą klienci korzystających z usług przedsiębiorstw w branży zasobooszczędnego budownictwa	11
Rysunek 3. Potencjalne kraje, z których przedsiębiorstwa z sektora zasobooszczędnego budownictwa chcieliby pozyskać klientów	12
Rysunek 4. Cykl życia usługi budownictwa ekologicznego w Polsce	57
Rysunek 5. Analiza 5 sił Portera dla niemieckiego rynku zasobooszczędnego budownictwa	69
Rysunek 6. Analiza 5 sił Portera dla francuskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa	76
Rysunek 7. Analiza 5 sił Portera dla czeskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa	82
Rysunek 8. Analiza 5 sił Portera dla belgijskiego rynku zasobooszczędnego budownictwa	87
Rysunek 9. Metody wejścia na rynki zagraniczne	98
Wykres 1. Podstawowy obszar działania firmy	10
Wykres 2. Liczba badanych przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową w poszczególnych krajach	13
Wykres 3. Wartość eksportu branży budowlanej do Niemiec (mln USD i udział w eksporcie ogółem)	14
Wykres 4. Rynki, na których przedsiębiorcy z branży planują działalność eksportową w przyszłości	15
Wykres 5. PKB per capita województwa świętokrzyskiego w stosunku do PKB Polski (Polska = 100)	17
Wykres 6. Liczba podmiotów gospodarczych w rejestrze REGON (szt.)	18
Wykres 7. Liczba podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców (szt.)	18
Wykres 8. Struktura wiekowa ludności województwa świętokrzyskiego [%]	19
Wykres 9. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw 1 mieszkańca (PLN)	20
Wykres 10. Odsetek procentowy średniej wartości środków trwałych przedsiębiorstw w całym kraju [%]	21
Wykres 11. Przedsiębiorstwa innowacyjne w przemyśle (% ogółu przedsiębiorstw)	21
Wykres 12. Średnie wynagrodzenia miesięczne (PLN)	22
Wykres 13. Wynagrodzenia w budownictwie (sekcja F PKD – zł/miesiąc)	23
Wykres 14. Stopa inflacji w Polsce	23
Wykres 15. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych w Polsce (% PKB)	24
Wykres 16. Handel zagraniczny w Polsce (mln €)	25
Wykres 17. Udział handlu zagranicznego w PKB [%]	25
Wykres 18. PKB per capita (USD)	26
Wykres 19. Dynamika zmian PKB w ujęciu realnym (rok poprzedni = 100)	27
Wykres 20. Inflacja w latach 2014–2018 [%]	28
Wykres 21. Dynamika sprzedaży detalicznej (rok poprzedni = 100)	28
Wykres 22. Stosunek nominalnego wynagrodzenia w Niemczech do wynagrodzeń w Polsce	29
Wykres 23. Udział handlu zagranicznego w PKB [%]	30
Wykres 24. Wartość importu do Niemiec (mln €)	31
Wykres 25. Dynamika importu (rok poprzedni = 100)	31
Wykres 26. PKB per capita (USD)	33
Wykres 27. Dynamika zmian PKB w ujęciu realnym (rok poprzedni = 100)	33

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020.

Wykres 28. Inflacja (%)	34
Wykres 29. Dynamika konsumpcji (rok poprzedni = 100)	35
Wykres 30. Saldo handlu zagranicznego Francji (mln €)	36
Wykres 31. Dynamika importu (rok poprzedni = 100)	36
Wykres 32. Struktura importu Francji w 2015r. (%)	37
Wykres 33. PKB per capita (USD)	38
Wykres 34. Dynamika PKB (rok poprzedni = 100)	39
Wykres 35. Inflacja w Czechach [%]	40
Wykres 36. Dynamika spożycia ogółem (ceny stałe)	40
Wykres 37. Udział handlu zagranicznego w PKB [%]	42
Wykres 38. Saldo handlu zagranicznego Czech (mln €)	42
Wykres 39. Struktura importu Czech w 2016r. [%]	43
Wykres 40. Produkt krajowy brutto (ceny bieżące, mld USD)	44
Wykres 41. PKB per capita (USD)	45
Wykres 42. Dynamika PKB (rok poprzedni = 100)	45
Wykres 43. Inflacja rok do roku (%)	46
Wykres 44. Dynamika spożycia w cenach stałych (rok poprzedni = 100)	47
Wykres 45. Udział handlu zagranicznego w PKB (%)	48
Wykres 46. Saldo handlu zagranicznego (mln €)	48
Wykres 47. Wydajność pracy w budownictwie w 2014r. (€)	50
Wykres 48. Wartość dodana generowana przez budownictwo w Polsce (mln. zł)	50
Wykres 49. Wartość produkcji budowlano-montażowej w poszczególnych typach budownictwa w 2019r. (mln. PLN)	51
Wykres 50. Liczba mieszkań oddawanych do użytku (szt.)	52
Wykres 51. Planowany udział nowych budynków ekologicznych w poszczególnych segmentach rynku w kolejnych 3 latach (2019-2021)	54
Wykres 52. Produkcja budowlano-montażowa w regionie (mln PLN – ceny bieżące)	59
Wykres 53. Wartość dodana tworzona w budownictwie (%)	60
Wykres 54. Sprzedaż eksportowa produktów budownictwa w województwie świętokrzyskim (mln PLN)	62
Wykres 55. Udział województwa świętokrzyskiego w eksporcie produktów budowlanych z Polski (%)	63
Wykres 56. Eksport branży na rynek niemiecki (mln PLN, %)	63
Wykres 57. Eksport branży na rynek francuski (mln PLN, %)	64
Wykres 58. Eksport branży na rynek czeski (mln PLN, %)	64
Wykres 59. Eksport branży na rynek belgijski (mln PLN, %)	65
Wykres 60. Wartość dodana sektora budowlanego w Niemczech w 2016r. (mln €)	66
Wykres 61. Zmiany w wartości produkcji budowlano-montażowej w Niemczech w 2019r. (%)	67
Wykres 62. Wartość dodana wytworzona w sektorze budownictwa we Francji (mln. €)	74
Wykres 63. Produktywność pracy w budownictwie	74
Wykres 64. Wartość dodana wytworzona w sektorze budownictwa w Czechach (mln. €)	79
Wykres 65. Produktywność pracowników w sektorze budownictwa (€)	80
Wykres 66. Wartość dodana (mln €)	85
Wykres 67. Wydajność pracy w budownictwie belgijskim (€)	86

Wykres 68. Znaczenie czynników umożliwiających uzyskanie wysokiej konkurencyjności wyrobów przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych w opinii respondentów.....	93
Wykres 69 Ocena instrumentów wsparcia działalności międzynarodowej dla przedsiębiorstw [%] ...	94

Tabela 1. Zestawienie wartości eksportu produktów z branży budowlanej na wybrane rynki (mln PLN)	14
Tabela 2. Produkt krajowy brutto per capita (PLN) i jego dynamika	16
Tabela 3. Główne obszary działalności przedsiębiorców	61
Tabela 4. Prowadzenie działalności eksportowej przez badane przedsiębiorstwa.....	61
Tabela 5. Analiza SWOT.....	72
Tabela 6. Analiza SWOT.....	78
Tabela 7. Analiza SWOT.....	84
Tabela 8. Analiza SWOT.....	89
Tabela 9. Analiza wyboru potencjalnych krajów do rozwoju działalności eksportowej	90
Tabela 10. Główne bariery rozwoju potencjału eksportowego	91