

Europejskiego Obserwatorium Sektora Budowlanego Wspieranie międzynarodowej konkurencyjności wśród przedsiębiorstw budowlanych w UE

Sprawozdanie analityczne

Niniejsze sprawozdanie analityczne stanowi część Europejskiego Obserwatorium Sektora Budowlanego (European Construction Sector Observatory, ECSO) i ma na celu zapewnienie dodatkowych informacji o celu tematycznym nr 5 „Wspieranie międzynarodowej konkurencyjności wśród przedsiębiorstw budowlanych w UE” w ramach Strategii Budownictwo UE 2020.

1



Umiejdzynarodowienie przedsiębiorstw budowlanych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze budowlanym wydają się być kierowane zarówno do gospodarek nadrabiających braki, jak i tych o ugruntowanej pozycji, przy czym najwięcej inwestuje się w Bułgarii, Wielkiej Brytanii oraz Holandii.

Z kolei ujemne przepływy pochodzą przede wszystkim z silnych gospodarek, takich jak **Włochy, Holandia i Francja, gdzie poziom inwestycji zagranicznych spadł najmocniej.**

Podobnie we wszystkich państwach członkowskich UE usługi budowlane są w znacznej części importowane z wewnątrz UE, niemniej jednak import usług budowlanych spoza UE jest na dość znacznym poziomie w szeregu krajów, takich jak Dania, Holandia, Belgia i Estonia (ponad 1000 EUR na pracownika).

Patrząc na prawidłowości geograficzne w zakresie umiejdzynaradawiania sektora budowlanego, zdaje się, że „bliskość” to kluczowy czynnik decydujący dla obrotu wyrobami budowlanymi.

Wartość eksportu do partnerów handlowych spoza państw członkowskich UE koncentruje się głównie na transakcjach z USA, Szwajcarią, Norwegią oraz Rosją, a całkowita wartość eksportu wynosi ponad 1000 milionów EUR i stanowi 54,4% eksportu.



2



Umiejdzynaradawianie możliwości

Po globalnym kryzysie finansowym powolny wzrost europejskiego sektora budowlanego jest szczególnie zauważalny w porównaniu z dynamiką zagranicznych rynków budowlanych.

Co za tym idzie europejskie przedsiębiorstwa budowlane szukają za granicą nowych możliwości skorzystania z lepszych perspektyw oferowanych przez zagraniczne rynki. Rosnąca liczba kontraktów transgranicznych, a zwłaszcza transkontynentalnych, potwierdza tę dynamikę.

Prognozy dla europejskiego sektora budowlanego są umiarkowane, przewidują wzrost w średnim rocznym tempie 1,5% do 2025 roku



Oprócz tego polityka handlowa UE oraz międzynarodowe negocjacje handlowe otwierają szereg możliwości dla przedsiębiorstw budowlanych, zwłaszcza w miarę jak rynek przetargów zostaje uwzględniany w zawartych ostatnio i negocjowanych umowach handlowych.

Wśród prowadzonych obecnie negocjacji handlowych i podpisanych porozumień Porozumienie w sprawie handlu usługami (Trade in Services Agreement), Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (Comprehensive Economic and Trade Agreement) podpisana z Kanadą oraz Umowa o wolnym handlu UE Korea (EU Korea Free Trade Agreement) powinny mieć szerokie implikacje dla sektora budowlanego, jeżeli chodzi o nowe możliwości.

MŚP z sektora budowlanego, z **zaledwie około 7% europejskich MŚP** prowadzących eksport międzynarodowy w latach 2006–2008, należą do najmniej umiędzynarodowionych przedsiębiorstw w porównaniu z innymi sektorami.

UE aktywnie wdraża polityki mające wzmocnić powiązania gospodarcze z krajami rozwijającymi się, zwłaszcza w Afryce, gdzie potrzeby infrastrukturalne są duże.

Pomimo tego, że przedsiębiorstwa europejskie są już obecne na tych rynkach, wciąż można skorzystać z możliwości zwiększania ich udziału w rynku.

Dlatego też UE wdraża polityki, których celem jest wspieranie wzrostu gospodarczego na poziomie lokalnym, jednocześnie wzmacniając perspektywy sektora budowlanego, przede wszystkim w **zakresie wydajnego wykorzystania zasobów, infrastruktury i zielonej gospodarki.**

EU-AITF

Na przykład Fundusz powierniczy UE na rzecz infrastruktury w Afryce (EU-Africa Infrastructure Trust Fund, EU-AITF) to „instrument łączenia”, który ma wspierać projekty infrastrukturalne w Afryce Subsaharyjskiej.

EIP

Podobnie uruchomiony w 2016 roku Plan inwestycji zewnętrznych (European External Investment Plan, EIP), którego budżet opiewa na **3,35 miliarda EUR**, ma na celu promocję inwestycji w Afryce i państwach ościennych UE, tak aby osiągnąć cele zrównoważonego rozwoju.

EIP będzie wspierać innowacyjne gwarancje w celu stymulowania inwestycji prywatnych na kwotę nawet **44 mld EUR**.

3



Przeszkody dla umiędzynarodowienia





Inicjatywy w zakresie polityk

Aby pomóc w zmaganiach z niektórymi z wyzwań, przed którymi stoją przedsiębiorstwa budowlane podczas prób międzynarodowej ekspansji, decydenci z całej UE wdrożyli szereg inicjatyw.

Większość państw członkowskich wprowadziło **strategię umiędzynarodawiania**, tym samym wspierając przedsiębiorstwa, a zwłaszcza MŚP w uzyskiwaniu dostępu do rynków zagranicznych, niejednokrotnie poprzez **wsparcie finansowe**.



Misje handlowe oraz targi branżowe stanowią kolejny ważny instrument wsparcia, ponieważ są platformą do prezentacji najnowszych technologii, wymiany wiedzy, nawiązywania kontaktów na rynkach eksportowych oraz monitorowania najnowszych trendów biznesowych. Często organizują je krajowe agencje eksportowe jako działanie wspierające umiędzynarodowienie.

Co ważne, **klastry stanowią skuteczny sposób wspierania umiędzynarodawiania**, ponieważ łączą ze sobą różnych interesariuszy, od przedsiębiorstw po jednostki badawcze, umożliwiając MŚP nawiązanie współpracy, połączenie sił i opracowanie wspólnych strategii umiędzynarodawiania, aby uzyskać dostęp do globalnych łańcuchów wartości.

Mogą one przyjmować formę stron **internetowych i aplikacji, materiałów informacyjnych i kursów**, jak również mogą być wdrażane przez sektor publiczny i prywatny.

Co niemniej ważne, konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw budowlanych jest wzmacniana poprzez **stosowanie norm europejskich za granicą**. Zharmonizowane normy otwierają nowe możliwości handlowe poprzez umożliwienie redukcji liczby barier technicznych ograniczających handel. W tym zakresie **promocja i harmonizacja norm europejskich stanowi kolejny kluczowy obszar działalności**, którego celem jest umożliwienie europejskim przedsiębiorstwom budowlanym międzynarodowej ekspansji. Komisja Europejska jest szczególnie aktywna w promocji międzynarodowego stosowania eurokodów.

Promowanie i harmonizacja europejskich standardów stanowi kolejny kluczowy obszar działalności mający na celu międzynarodową ekspansję europejskich firm budowlanych



Wnioski

Aby móc skorzystać z zalet jakie europejskiemu sektorowi budowlanemu oferuje umiędzynarodowienie, podejmowane wysiłki powinny skupiać się na **międzynarodowej współpracy dążącej do harmonizacji norm budowlanych**.

Co więcej, **zidentyfikowanie krajów priorytetowych dla umiędzynarodowienia** powinno umożliwić opracowanie ukierunkowanego podejścia do wejścia na rynek dla graczy z branży budowlanej, z uwzględnieniem różnych ograniczeń na rynkach zagranicznych, w tym barier regulacyjnych i ryzyka politycznego.

Ostatecznie **modele finansowania międzynarodowych projektów budowlanych** muszą być lepiej dostosowane do charakterystyki sektora budowlanego, tak aby zwiększyć ich wydajność.

Aby uzyskać więcej informacji, pobierz pełny raport na stronie:
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24261>