



AMBASADA
RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ
NA UKRAINIE

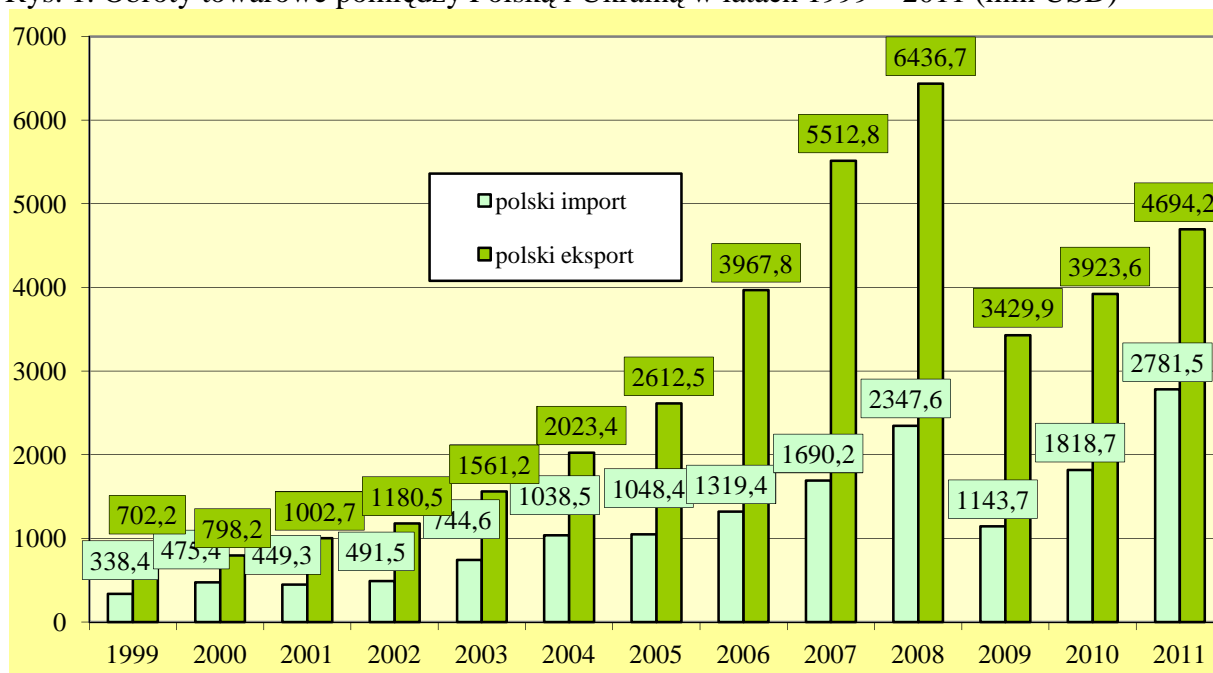
01901 Kijów, ul. Jarosławiw Wał 12
tel. +38 044 230 07 71, 230 07 78
fax. +38 044 270 63 36

POLSKO-UKRAIŃSKA WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA W 2011 ROKU

I. Wymiana towarowa

Wartość obrotów. W 2011 r. kontynuowany był wzrost dwustronnych obrotów towarowych po załamaniu 2009 r., przy czym jego główną „siłą napędową” były dostawy towarów z Ukrainy do Polski. Według wstępnych danych GUS **polsko-ukraińskie obroty towarowe** zbliżyły się do poziomu **7,48 mld USD i były o 30,3% wyższe** niż w 2010 r., ale nadal o blisko 15% niższe niż w 2008 r. Import z Ukrainy osiągnął w 2011 r. najwyższą wartość w historii relacji dwustronnych pomiędzy oboma krajami, przekraczając o 18,5% wynik zanotowany w dotychczas rekordowym roku 2008. Polski eksport na Ukrainę rósł w tym czasie znacznie wolniej i pozostawał nadal odległy nie tylko od rekordowego wyniku z 2008 r. (stanowiąc jedynie 72,9% tamtego poziomu), ale także od rezultatów osiągniętych w roku 2007 (odpowiednio 85,2% wartości dostaw sprzed czterech lat). Oznacza to, że w ciągu dwóch lat (2010-2011) polskim eksporterom udało się „odrobić” tylko 42% zmniejszenia obrotów, które nastąpiło w wyniku kryzysu w 2009 r.

Rys. 1. Obroty towarowe pomiędzy Polską i Ukrainą w latach 1999 – 2011 (mln USD)

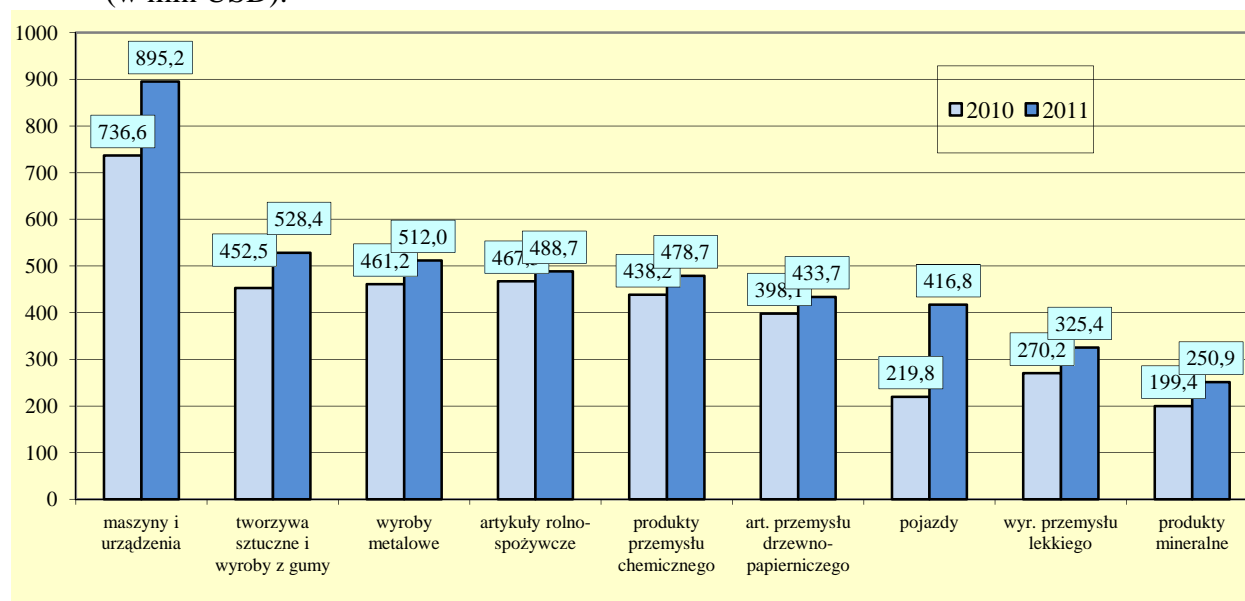


Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Import z Ukrainy do Polski drugi rok pod rząd rósł szybciej niż polski eksport do tego kraju nie tylko w ujęciu procentowym, ale i w wartościach bezwzględnych – wzrost importu z Ukrainy w stosunku do 2010 r. wyniósł 963 mln USD, natomiast polskie dostawy na Ukrainę były wyższe o 770 mln USD. Tym samym, o ile przekroczenie łącznej wartości obrotów dwustronnych w 2012 r. wydaje się w pełni osiągalne, o tyle zbliżenie się do przedkryzysowych wartości polskiego eksportu na Ukrainę jest w tym roku niezwykle mało prawdopodobne.

Wartość eksportu. Polski eksport na Ukrainę (wg wstępnych danych GUS) wyniósł na koniec 2011 r. **4694,2 mln USD**, co oznacza **wzrost** w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego o **19,8%**. Po pierwszym półroczu tempo wzrostu dostaw na Ukrainę wynosiło 23%. Średnie miesięczne wartości eksportu w II półroczu (430 mln USD) tradycyjnie były wyższe niż w ciągu pierwszych miesięcy roku (350 mln USD), jednak nadal odległe od rezultatów uzyskiwanych w 2008 r., gdy polski eksport na Ukrainę przekraczał w niektórych miesiącach 600 mln USD. Dynamika wzrostu dostaw na Ukrainę w 2011 r., podobnie jak rok wcześniej, przekroczyła tempo wzrostu całego polskiego eksportu (18,3%), choć trzeba przy tym zaznaczyć, że skala spadku sprzedaży polskich towarów na rynek ukraiński w roku 2009 była znacznie większa od średniej (47% wobec 22% spadku całego polskiego eksportu). Udział Ukrainy w polskim eksporcie w 2011 r. był minimalnie wyższy niż rok wcześniej – **2,48%** wobec 2,45% w roku 2010. Mimo to Ukrainie udało się ponownie wejść do pierwszej „dziesiątki” najważniejszych odbiorców polskich towarów, w efekcie awansu o dwie pozycje, z 12 miejsca zajmowanego w 2010 r. Nadal jednak pozycja Ukrainy w tym zestawieniu była gorsza niż w latach 2007-2008 (7-8 pozycja z udziałem 3,7-4%).

Rys. 2. Porównanie struktury polskiego eksportu na Ukrainę w latach 2010-2011 (w mln USD).



Źródło: dane GUS

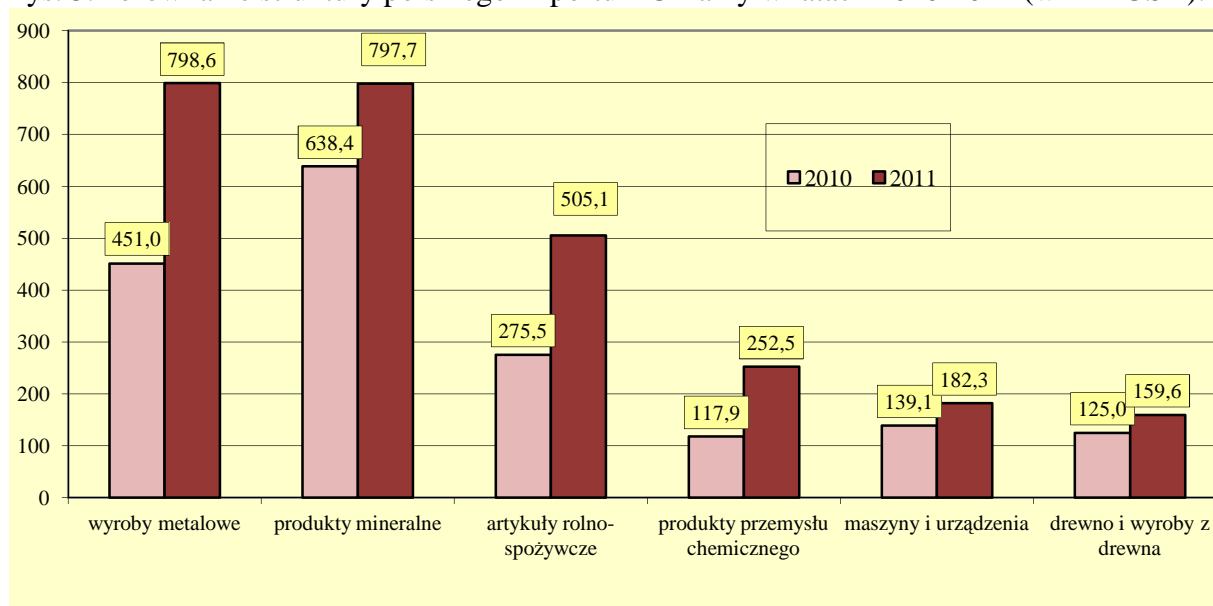
Według ukraińskich danych statystycznych import z Polski w 2011 r. osiągnął wartość **3183,3 mln USD** (co oznacza, że 32,2% polskiego eksportu nie zostało zarejestrowane przez stronę ukraińską jako dostawy z Polski; w 2010 r. wskaźnik ten wynosił 28,9%). Import z Polski okazał się wyższy niż w roku poprzednim o **14,1%**, przy ogólnym wzroście ukraińskiego importu o 36% (dynamika wzrostu dostaw z Polski była także wyraźnie niższa od średniego wskaźnika wzrostu dostaw z państw europejskich, wynoszącego 35,3%). W rezultacie Polska spadła o jedną pozycję wśród głównych dostawców na rynek ukraiński, zajmując 5 miejsce,

za Rosją, Niemcami, Chinami i Białorusią. Wyraźnie spadło także „procentowe” znaczenie naszego kraju w imporcie na Ukrainę – z 4,6% w 2010 r. do 3,9% w roku 2011.

Struktura eksportu. W strukturze towarowej polskiego eksportu, w porównaniu do 2010 r. wzrósł udział wyrobów przemysłu elektro-maszynowego z 25,1% do 29%, dzięki zwiększeniu znaczenia dostaw pojazdów (z 5,6% do 8,9%) i niewielkiego wzrostu udziału eksportu maszyn i urządzeń (z 18,8% do 19,1%). Udział produktów chemicznych (w tym tworzyw sztucznych) zmniejszył się z 22,7% do 21,5%. Zmniejszył się także udział artykułów rolno-spożywczych (z 11,9% do 10,4%, głównie na skutek spadku eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego o 13%), wyrobów hutniczych (z 11,8% do 10,9%) oraz wyrobów drzewno-papierniczych (z 10,2% do 9,2%). Nie zmieniła się pozycja w eksporcie na Ukrainę wyroby przemysłu lekkiego (6,9%), natomiast znaczenie dostaw produktów mineralnych nieznacznie zwiększyło się (z 5,1% do 5,3%). Generalnie struktura polskiego eksportu na Ukrainę pozostała korzystnie zróżnicowana, jednak udział wyrobów najwyżej przetworzonych, przede wszystkim produktów przemysłu elektromaszynowego, utrzymuje się na wyraźnie niższym poziomie niż przed 2009 rokiem.

Wartość importu. Zdecydowanie bardziej niż eksport wzrósł import z Ukrainy – wyniósł on na koniec 2011 r. **2781,5 mln USD** i okazał się wyższy niż w 2010 r. o **prawie 53%** (w połowie 2011 r. notowany był nawet wzrost o 85,8%). Import z Ukrainy zwiększył się w dużo większym stopniu niż dostawy z innych państw – łączny polski import wzrósł w omawianym okresie o 17,6%. W rezultacie Ukraina poprawiła swoją pozycję wśród dostawców towarów do Polski uzyskując 19 miejsce i 1,33% udziału w łącznym polskim imporcie, wobec 21 pozycji i 1,05% udziału w 2010 r. Udział dostaw z Ukrainy w 2008 r. wyniósł 1,12%.

Rys. 3. Porównanie struktury polskiego importu z Ukrainy w latach 2010-2011 (w mln USD).



Źródło: dane GUS

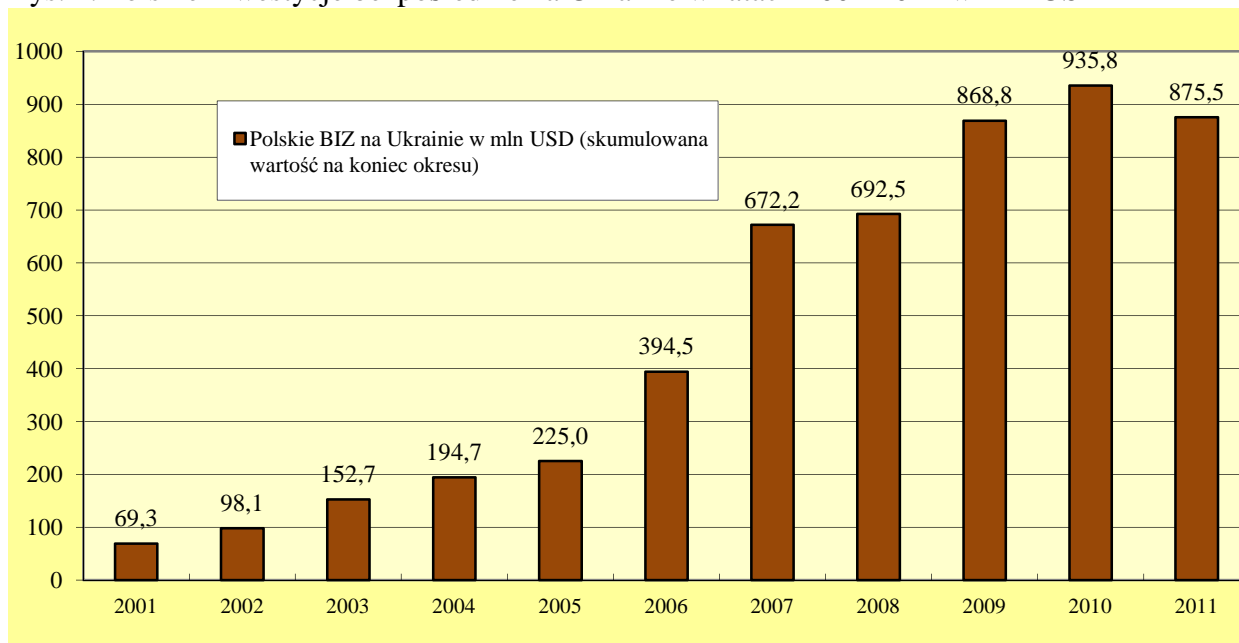
Zgodnie z informacjami Państwowej Służby Statystyki Ukrainy eksport towarów do Polski w 2011 r. osiągnął wartość **2794,1 mln USD** (zbieżność ukraińskiej i polskiej statystyki wynosi w tym przypadku 99,5%) i wzrósł w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego o **56,3%**. Cały ukraiński eksport zwiększył się w tym okresie o 33,1%, a eksport do państw europejskich o 33,4%. Polska zajęła w 2011 r. 4 miejsce wśród najważniejszych odbiorców ukraińskich towarów, po Rosji, Turcji i Włoszech. Znaczenie eksportu do Polski w porównaniu z rokiem 2010 zwiększyło się z 3,5% do 4,6% i było najwyższe w historii relacji dwustronnych.

Struktura importu. Podstawową przyczyną tak dynamicznego wzrostu importu z Ukrainy w 2011 r. był wzrost o 77% dostaw wyrobów metalurgicznych, które ponownie stały się najważniejszą pozycją importu z Ukrainy, z udziałem 28,7%. Dostawy produktów mineralnych, przede wszystkim rud i koncentratów żelaza, które rok wcześniej wyraźnie dominowały w imporcie z Ukrainy (35,1%), teraz okazały się minimalnie niższe od dostaw wyrobów hutniczych, uzyskując identyczny udział – 28,7%. Znacząco wzrósł także udział artykułów rolno-spożywczych – z 15,1% do 18,2% oraz wyrobów przemysłu chemicznego, w tym tworzyw sztucznych i wyrobów z gumy – z 6,5% do 9,1%. Znaczenie dwóch pozostałych istotnych wartościowo pozycji w imporcie z Ukrainy – wyrobów przemysłu elektromaszynowego i wyrobów przemysłu drzewnego – spadło, odpowiednio z 8,2% do 7,1% oraz z 6,9% do 5,7%, choć w obydwu tych przypadkach w wartościach bezwzględnych nastąpił wzrost dostaw.

II. Polskie inwestycje na Ukrainie

Według danych Państwowej Służby Statystyki Ukrainy, do 31 grudnia 2011 r. polskie przedsiębiorstwa zainwestowały na terenie Ukrainy **875,5 mln USD**. Oznacza to, że w całym 2011 r. nastąpił spadek skumulowanej wartości polskich inwestycji na Ukrainie o 60,3 mln USD. W efekcie Polska spadła z 12 na 13 miejsce na liście największych inwestorów zagranicznych na Ukrainie, wyprzedzona przez Szwajcarię (960,3 mln USD), a jej udział w łącznej kwocie zrealizowanych dotąd w tym kraju inwestycji zmniejszył się z 2,1% do 1,8%. Skumulowana wartość polskich inwestycji zmniejszyła się w 2011 r. o 6,4%, podczas gdy łączna wartość BIZ na Ukrainie wzrosła o 10,2%. Mimo to pozycja polskich inwestycji na Ukrainie pozostaje zauważalna, w szczególności, jeśli wziąć pod uwagę, że nie tylko inwestycje z Cypru, czy Wysp Dziewiczych (łącznie 29% zarejestrowanych inwestycji zagranicznych na Ukrainie), ale także, przynajmniej częściowo inwestycje z Holandii, Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych czy Szwajcarii to powracający ukraiński kapitał.

Rys. 4. Polskie inwestycje bezpośrednie na Ukrainie w latach 2001-2011 w mln USD



Źródło: Państwowa Służba Statystyki Ukrainy

W sytuacji obserwowanego negatywnego trendu w zakresie polskich inwestycji bezpośrednich na Ukrainie, warty odnotowania jest dynamiczny wzrost polskich inwestycji

portfelowych w ukraińskie przedsiębiorstwa, realizowanych za pośrednictwem Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Jedenaście ukraińskich spółek notowanych do tej pory na warszawskim parkiecie (dziesięć na rynku podstawowym i jedna na rynku NewConnect), z których aż 6 zadebiutowało w Warszawie w 2011 r., przyciągnęło dotychczas, w ramach pierwotnych i wtórnych emisji akcji, około 700 mln USD, z których przeważającą część stanowi polski kapitał.

III. Problemy polskich firm na rynku ukraińskim

Jednym z kluczowych czynników, który determinuje skalę zaangażowania polskiego biznesu na rynku ukraińskim, zarówno w wymiarze handlowym, jak i inwestycyjnym, są problemy z którymi stykają się polskie (choć oczywiście nie tylko polskie) firmy na Ukrainie. Spektrum tych problemów jest szerokie i obejmuje m.in. subiektywne stosowanie i interpretację prawa, uznaniowe decyzje administracyjne, korupcję, silną presję ze strony administracji na przedsiębiorstwa, ułomności funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości i trudności w dochodzeniu swoich praw przez przedsiębiorstwo, powtarzające się próby przejścia aktywów przedsiębiorstw (tzw. ataki rejderskie), problemy z nieuczciwymi kontrahentami itd. Do najbardziej rozpowszechnionych problemów, na które skarżą się polskie firmy, należą kwestie relacji ze służbami podatkowymi i celnymi. Wynikają one w dużym stopniu z faktu, iż obie te służby działają w warunkach realizacji z góry przyjętych planów generowania dochodów budżetowych, co determinuje ich politykę wobec firm. W przypadku administracji podatkowej chodzi głównie o trudności w odzyskiwaniu nadpłaconego podatku VAT, które w ostatnim czasie jest często warunkowane koniecznością przedpłaty innych podatków. Choć w zakresie uregulowania ogromnego zadłużenia w zakresie zwrotu VAT wobec przedsiębiorstw w ciągu ostatnich dwóch lat dokonał się zauważalny postęp, to jednak nadal jest to rozpowszechniony problem. Presja ze strony administracji podatkowej przejawia się również często w nadmiernych kontrolach, również w formie najazdów uzbrojonych funkcjonariuszy policji podatkowej, nagminnym kwestionowaniu rozliczeń podatkowych firm i konieczności rozstrzygania sporów na drodze sądowej, niekorzystnym dla firm interpretowaniu przepisów prawa, próbach korupcyjnych itp. W przypadku administracji celnej do najbardziej rozpowszechnionych przypadków należy kwestionowanie zadeklarowanej wartości celnej sprowadzanych na Ukrainę towarów, nieuzasadnione przedłużanie, blokowanie bądź odmowa odprawy celnej towarów itp. Mimo deklarowanej przez obecne ukraińskie władze chęci poprawy klimatu inwestycyjnego na Ukrainie, a także podejmowanych pewnych działań w tym kierunku, postrzeganie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w tym kraju przez zagranicznych przedsiębiorców nie poprawia się. Potwierdzeniem tego są spadające rankingi atrakcyjności inwestycyjnej Ukrainy i nastrojów zagranicznych inwestorów, notujące pod koniec 2011 r. niższe poziomy niż nawet w trakcie szczytu kryzysu lat 2008-2009.

IV. Podsumowanie i wnioski

Polsko-ukraińskie obroty towarowe systematycznie odbudowują się po załamaniu 2009 r., jednak odbywa się to głównie dzięki dynamicznemu wzrostowi dostaw z Ukrainy do Polski. Skalę różnicy w tempie odbudowywania importu i eksportu w relacjach dwustronnych najlepiej obrazuje fakt, iż w stosunku do wartości importu z 2009 r. dostawy z Ukrainy wzrosły na koniec 2011 r. już o ponad 143%, natomiast dostawy polskich towarów na rynek ukraiński zwiększyły się w tym samym okresie o niespełna 37%. W tym czasie łączne dostawy importowe na Ukrainę zwiększyły się o blisko 82% i do rekordowej wartości importu z 2008 r. tracą już jedynie 3,4%. W przypadku dostaw z Polski obecna wartość polskiego eksportu w stosunku do poziomu sprzed kryzysu jest niższa jeszcze o ponad 27%. Oznacza to, że polskie towary tracą swoją pozycję na rynku ukraińskim. W 2008 udział

towarów z Polski w łącznym ukraińskim imporcie wynosił 5%, w 2009 r. – 4,8%, w 2010 r. – 4,6%, a w 2011 r. jedynie 3,9%.

Podobnie przedstawia się także sytuacja w odniesieniu do polskich inwestycji na Ukrainie, które nie tylko nie rosły (mimo wzrostu łącznych BIZ na Ukrainie o 10,2%), ale ich wartość obniżyła się w ciągu ostatniego roku o 6,4%. Polscy inwestorzy już nie tylko zachowują daleko idącą ostrożność w podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu kapitałowym na Ukrainie, ale też, choć nie jest to jeszcze zjawisko powszechne, podejmują decyzje o wycofaniu kapitału.

Przyczyn tej sytuacji należy szukać przede wszystkim w rosnącym zniechęceniu polskiego biznesu do rynku ukraińskiego, z uwagi na istniejące bariery i problemy, dotyczące zarówno eksportu towarów na ten rynek, jak i warunków prowadzenia biznesu na Ukrainie. W relacjach gospodarczych z Ukrainą dominuje mały i średni polski biznes, który jest relatywnie wrażliwy na podobne trudności i ma ograniczone możliwości oczekiwania na „lepsze czasy”. Stąd generalnie ostrożne podejście polskiego biznesu do rynku ukraińskiego, przy coraz częściej pojawiających się przypadkach poszukiwania alternatywnych kierunków ekspansji.

Istnieją także inne, obiektywne przyczyny niższego od oczekiwań tempa odradzania się polskiego eksportu na Ukrainę. Po pierwsze, antyimportowa polityka obecnych ukraińskich władz, starających się pod hasłem ochrony krajowych producentów ograniczać zakupy towarów za granicą. Dotyczy to także importu towarów znaczących w polskiej ofercie eksportowej, m.in. wybranych artykułów rolno-spożywczych (w związku z czym nie należy się spodziewać chociażby szerszego dostępu do rynku ukraińskiego dla polskiego mięsa, tak jak to miało miejsce w 2008 r.), a w ostatnim czasie również paliw płynnych. Po drugie, „przedkryzysowa” struktura dostaw na Ukrainę. Choć eksport pojazdów kołowych był w 2011 r. jedną z najdynamiczniej rosnących grup towarowych w dostawach z Polski na Ukrainę, to jednak pozostał prawie trzykrotnie niższy w stosunku do wyników z 2008 r. Niewątpliwym wpływem na tę sytuację miało wstrzymanie produkcji w FSO na Żeraniu (skąd, m.in. ze względu na ukraiński rodowód inwestora, duża część pojazdów była kierowana na Ukrainę).

Obserwowana sytuacja z pewnością nie jest jeszcze krytyczna, wszak polski eksport na Ukrainę rośnie i to w tempie przewyższającym średnią dla całej zagranicznej sprzedaży polskich towarów. Jednak biorąc pod uwagę skalę załamania dostaw na Ukrainę w 2009 r., a także bliskość i potencjał rynku ukraińskiego, obecnego poziomu polskiego eksportu do tego kraju nie można uznać za zadowalający.

Wolne tempo wzrostu dostaw towarów z Polski na Ukrainę spowodowało, że pozycja Polski jako partnera handlowego Ukrainy w 2011 r. nieco się pogorszyła. Udział Polski w łącznej wartości obrotów handlu zagranicznego (towarowego) Ukrainy **obniżył się z 4,08% do 3,96%**, a Polska spadła z czwartej na piątą pozycję wśród najważniejszych partnerów handlowych Ukrainy. Polskę wyprzedziły, podobnie jak rok wcześniej, Rosja, Niemcy i Chiny, a także dodatkowo Białoruś.

Z kolei znaczenie Ukrainy w handlu zagranicznym Polski, choć pozostało relatywnie niewielkie, zwiększyło się **z 1,7% w 2010 r. do 1,88% łącznych obrotów towarowych polskiego HZ w roku 2011**. Wśród głównych partnerów handlowych Polski kraj ten przesunął się w 2011 r. z 16 na 15 miejsce.

Opracował: Paweł Gębski, Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w Kijowie.