

POTENCJAŁ MSP W HANDLU ZE WSCHODEM – SZANSE NA DYNAMICZNY ROZWÓJ WSPÓLPRACY HANDLOWEJ Z KRAJAMI POST-RADZIECKIMI

Autorzy Raportu:

Rozdział I i IV

Rosja, Białoruś, Ukraina – Piotr Guzowski

Mołdowa, Gruzja, Armenia – Henryk Borko

Litwa, Łotwa, Estonia – Krzysztof Falkowski

Azerbejdżan, Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan – Żanna Pleskacz

Rozdział II – Józef Wróbel

Rozdział III – Marzenna Błaszczuk

Redakcja – Mirosław Skórka

Koncepcja merytoryczna – Aleksander Żołnierski

Ekspertyza przygotowana przez Fundację Instytut Studiów Wschodnich w Warszawie na zlecenie PARP

1. Dynamika obrotów handlowych i inwestycji bezpośrednich polskich przedsiębiorstw na Wschodzie. Handel z krajami post-radzieckimi w ujęciu regionalnym i branżowym. Informacje makroekonomiczne dotyczące wymiany handlowej polskich MSP z krajami post-radzieckimi:
 - Rosją
 - Białorusią
 - Ukrainą
 - Litwą
 - Łotwą
 - Estonią
 - Azerbejdżanem
 - Kazachstanem
 - Uzbekistanem
 - grupą krajów składającą się z Gruzji, Mołdawii i Armenii
 - krajami, które Wykonawca uzna za interesujące z punktu widzenia odbiorców Raportu (np. z Kirgizją, Turkmenią, Tadżykistanem)
2. Działalność handlowa w regionach przygranicznych a „uszczelnianie” granicy wschodniej UE – rola Polski i wpływ na polski potencjał handlowy na Wschodzie. Rola transgranicznych kontaktów ekonomicznych firm mikro w dynamice globalnej wymiany handlowej ze Wschodem. Bariery logistyczne w handlu ze Wschodem. Rola handlu ze Wschodem dla polskich przedsiębiorstw tzw. ściany wschodniej (ze szczególnym uwzględnieniem problematyki przeciwdziałania bezrobociu).
3. Wpływ integracji europejskiej na polską wymianę handlową z krajami post-radzieckimi. Zmiany jakościowe w wymianie handlowej Polski z krajami post-radzieckimi – charakter i grupy produktowe polskiego eksportu i importu.
4. Siła nabywcza krajów post-radzieckich a liczba potencjalnych klientów dla polskiego eksportu. Sytuacja gospodarcza krajów post-radzieckich a możliwości wymiany handlowej z Polską. Grupy towarowe i polityka cenowa polskich eksporterów działających na rynkach wschodnich.

Wstęp

Gospodarka polska jest bardzo mocno związana z gospodarkami krajów byłego Związku Radzieckiego. Po jego rozpadzie obszar ten stał się teatrem różnorodnych przemian zarówno politycznych jak i gospodarczych. Istotnie ważne jest, iż przemiany te nie były jednorodne a więc i ich rezultat nie jest jednakowy. Z tego względu analizując stan gospodarek tych krajów, możliwości współpracy gospodarczej oraz warunki dla inwestycji, musimy mieć świadomość, że sytuacja w każdym z tych krajów, lub ewentualnie grupie krajów będzie różna a niekiedy wręcz zdecydowanie odmienna.

Transformacje polityczne, które odbyły się na terytorium byłego ZSRR można w dużym uproszczeniu pogrupować w kilka modeli.

1. model krajów nadbałtyckich. W krajach tych od momentu odzyskania niepodległości postawiono sobie za cel integrację europejską, w tym wejście do Unii Europejskiej. W roku 2004 postawiony cel został osiągnięty i kraje te stały się pełnoprawnymi członkami tej organizacji.
2. „trzecia droga” to model transformacji, który przyjęły kraje wchodzące w skład Wspólnoty Niepodległych Państw. Model ten okazał się całkowicie nieefektywny i doprowadził do powstania systemu gospodarczego oligarchiczno-państwowego. W jego efekcie doszło do zachowania a nawet wzmocnienia pozycji biurokracji oraz wszechobecnego związania biznesu ze światem polityki. Zjawiskiem powszechnym stała się korupcja oraz instrumentalne traktowanie gospodarki przez politykę. Model ten nie pozwala na stosowanie przejrzystych reguł w biznesie oraz hamuje napływ inwestycji zagranicznych. W ostatnich latach obserwuje się odchodzenie od tego modelu na korzyść modelu gospodarki wolnorynkowej i liberalnego modelu polityki gospodarczej (Ukraina, Mołdowa, Gruzja, Armenia).
3. model transformacji centralno-azjatyckich – tym pojęciem można określić ten rodzaj transformacji, który realizuje się w byłych centralno-azjatyckich republikach radzieckich. Transformacje w tym regionie różnią w zależności od kraju, tym niemniej ich cechą charakterystyczną jest utrzymanie się starej elity władzy z czasów jeszcze ZSRR, dominująca rola państwa w gospodarce oraz wszechwładny wpływ biurokracji a co za tym idzie, wysoki poziom korupcji.

W wyniku procesów transformacyjnych mamy do czynienia z bardzo odmiennym stanem gospodarek za naszą wschodnią granicą. Sytuacja gospodarek w państwach nadbałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia), będąc członkami Unii Europejskiej nie różni się od innych państw członkowskich. Ukraina, Mołdowa, Gruzja, Armenia i Azerbejdżan są objęte programem Europejskiej Polityki Sąsiedztwa. Sytuacja w każdym z tych krajów jest inna ale stawiany cel taki sam – gospodarka wolnorynkowa, powiązana z globalizującą się gospodarką światową, zwłaszcza zaś z Unią Europejską. Białoruś stara się realizować własny model transformacji gospodarczej, umownie nazwany „socjalistyczno-drobnokapitalistycznym”.

Najtrudniejszym do zdefiniowania pozostaje stan gospodarki Rosji. To największe państwo świata, posiadające ogromne zasoby naturalne praktycznie wszystkich surowców, przechodzi dziwne transformacje systemu gospodarczego. W jego rezultacie doszło do pojawienia się grupy potężnych oligarchów, związanych z polityką ale także ze służbami specjalnymi, doszło do prywatyzacji majątku a następnie częściowej jego nacjonalizacji. Rola państwa w gospodarce jest dominująca do tego stopnia, że przedsiębiorstwa stają się narzędziem polityki zagranicznej (Gazprom), biznes musi uznawać zwierzchność władzy a niepokorni są przykładowie karani (Yukos). W rzeczywistości w Rosji nie dokonała się transformacja gospodarcza, głównie dzięki temu, że wzrost gospodarczy jest finansowany ze środków, które pojawiły się na skutek podniesienia cen na surowce energetyczne (ropa, gaz). Istotne jest również to, że rząd Rosji stosuje politykę ochrony własnego rynku przed napływem kapitału zagranicznego, co powoduje, iż mimo ogromnego zainteresowania tym rynkiem, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest relatywnie niski.

Pomimo tej bardzo różnorodnej sytuacji na terytorium byłego Związku Radzieckiego, a co za tym idzie, pomimo sporego ryzyka, państwa tego regionu są istotnie ważnym partnerem w wymianie gospodarczej.

Celem niniejszego raportu jest analiza aktualnego stanu wymiany gospodarczej z poszczególnymi krajami bądź ich grupami (w zależności od stanu ich transformacji czy znaczenia dla całości naszych stosunków gospodarczych). Dlatego niektóre kraje będą analizowane łącznie (kraje nadbałtyckie, Azja Centralna), inne zaś bardziej indywidualnie (Rosja, Ukraina, Białoruś, Mołdowa, Gruzja, Armenia). Dalej przedmiotem analizy będzie znaczenie wymiany gospodarczej ze Wschodem dla tzw. ściany wschodniej z uwzględnieniem uwarunkowań regionalnych, potencjału oraz ograniczeń, które hamują tą wymianę po obu stronach granic.

Z chwilą wejścia Polski do struktur Unii Europejskiej zmieniły się również warunki dla prowadzenia współpracy gospodarczej ze Wschodem. W związku z tym zostanie dokonana analiza skutków wejścia do Unii dla tej współpracy.

Wreszcie, aby pomóc w wyborze właściwego partnera dla nawiązania bądź intensyfikacji współpracy gospodarczej w tym regionie, przedmiotem analizy będzie siła nabywcza krajów post-radzieckich i liczba potencjalnych klientów dla polskiego eksportu w tym regionie. W ten sposób dokonana zostanie analiza sytuacji gospodarczej krajów post-radzieckich i pokazane dalsze możliwości wymiany handlowej z Polską

1. Dynamika obrotów handlowych i inwestycji bezpośrednich polskich przedsiębiorstw na Wschodzie. Handel z krajami post-radzieckimi w ujęciu regionalnym i branżowym. Informacje makroekonomiczne dotyczące wymiany handlowej polskich MSP z krajami post-radzieckimi.

1.1. Federacja Rosyjska

1.1.1. Informacje podstawowe o Rosji

Położenie geograficzne, klimat

Rosja (Federacja Rosyjska) jest największym państwem świata zajmującym powierzchnię ponad 17 mln. km kw., z czego jedna czwarta tego obszaru przypada na jej część europejską.

Zasoby naturalne

Na terytorium Federacji Rosyjskiej znajdują się złoża prawie wszystkich ważniejszych surowców mineralnych: największe złoża gazu ziemnego (prawie 1/3 zasobów światowych), drugie pod względem wielkości zasoby węgla kamiennego, siódme na świecie złoża ropy naftowej. Inne najważniejsze kopaliny: duże złoża węgla brunatnego, rud żelaza, rud metali kolorowych (w tym złota, srebra i platyny), tytanu, uranu, boksytów i diamentów.

Innymi ważnymi bogactwami Rosji są zasoby leśne (około 45% powierzchni kraju), rozległe obszary żyznych gleb (tzw. czarnoziemy) oraz system rzeczny i zbiorników wodnych wykorzystywane do produkcji energii elektrycznej i w transporcie.

Ludność, język

Liczba ludności Federacji Rosyjskiej wynosi obecnie około 144 mln (2004 r.) z których około 115 mln (80%) zamieszkuje jej europejską część. W Rosji notuje się ujemny wskaźnik przyrostu naturalnego.

Ponad 1/3 obywateli zamieszkuje 13 największych miast Rosji. Największym jest stolica Moskwa (ponad 8 mln), drugim Sankt Petersburg (blisko 5 mln), a do innych liczących ponad 1 mln mieszkańców wymienić należy: Nowosybirsk, Niżny Nowograd, Jekaterynburg, Samarę, Kujbyszew, Omsk, Kazań, Ufę, Czelabińsk, Perm, Rostów nad Donem oraz Wołgograd.

1.1.2. Obroty handlowe

W okresie styczeń–wrzesień 2005 roku, według danych Departamentu Statystyki Gospodarczej, udział Niemiec i Szwecji w polskim eksporcie był niższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku, zwiększył się zaś udział Federacji Rosyjskiej. W imporcie zmniejszył się udział Włoch i Francji, zwiększył się jednak udział Rosji oraz Chin i Niemiec. Obroty handlu zagranicznego według ważniejszych krajów przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1.1. Obroty handlu zagranicznego Rosji

Wyszczególnienie	I – IX 2005						2004	2005
	w mln zł	w mln USD	w mln EUR	I –IX 2004 = 100			struktura w %	
				zł	USD	EUR		
E K S P O R T								
Niemcy	59413,8	18474,8	14512,5	96,1	113,5	109,4	30,7	28,3
Francja	12929,8	4024,7	3158,7	104,7	123,9	119,3	6,1	6,2
Włochy	12588,9	3925,6	3076,2	102,3	121,5	116,8	6,1	6,0
W. Brytania	11794,2	3667,9	2882,3	109,0	128,9	124,1	5,4	5,6
Republika Czeska	9275,1	2876,3	2264,7	107,9	127,0	122,5	4,3	4,4
Rosja	9248,1	2866,2	2259,1	127,7	149,8	144,5	3,6	4,4
Niderlandy	8886,6	2766,1	2172,3	102,1	121,0	116,4	4,3	4,2
Szwecja	6452,1	2004,3	1574,6	87,4	103,1	99,3	3,7	3,1
Belgia	6419,8	1999,4	1567,8	97,6	115,4	111,0	3,3	3,1
Węgry	5842,8	1809,8	1427,8	114,9	135,1	130,6	2,5	2,8
I M P O R T								
Niemcy	58982,1	18317,5	14403,7	98,9	116,8	112,5	24,4	24,9
Rosja	20152,1	6240,4	4924,3	115,6	135,5	131,2	7,1	8,5
Włochy	16655,0	5179,4	4068,7	84,7	100,4	96,6	8,1	7,0
Francja	14491,6	4513,0	3540,4	87,0	103,0	99,1	6,8	6,1
Chiny	12269,5	3800,9	2997,9	112,7	132,3	128,0	4,5	5,2
Republika Czeska	8568,5	2662,1	2092,9	96,2	113,6	109,4	3,7	3,6
Niderlandy	8132,3	2530,3	1985,9	97,3	115,1	110,7	3,4	3,4
W. Brytania	7286,6	2264,2	1778,8	87,3	103,2	99,4	3,4	3,1
Belgia	6305,4	1958,6	1540,4	101,7	120,1	115,8	2,5	2,7
Stany Zjednoczone	5703,0	1769,2	1392,4	97,2	114,5	110,6	2,4	2,4

Źródło: Departament Statystyki Gospodarczej

Specjaliści Departamentu Statystyki Gospodarczej podają, że w okresie trzech kwartałów br. eksport w cenach bieżących wyniósł 209,6 mld zł, a import 237,0 mld zł. W porównaniu z analogicznym okresem ub. roku eksport zwiększył się o 4,2%, a import zmniejszył się o 2,9%. Ujemne saldo ukształtowało się na poziomie 27,4 mld zł (w analogicznym okresie ub. roku minus 42,8 mld zł).

Eksport wyrażony w dolarach USA wyniósł 65,1 mld USD, a import 73,6 mld USD. W porównaniu z analogicznym okresem ub. roku eksport zwiększył się o 23,0%, a import o 14,7%. Ujemne saldo

uksztaltowało się w wysokości 8,5 mld USD (w okresie styczeń – wrzesień) ub. roku minus 11,2 mld USD).

Eksport wyrażony w euro wyniósł 51,2 mld EUR, import 57,9 mld EUR, a ujemne saldo 6,7 mld EUR wobec minus 9,2 mld EUR przed rokiem (eksport zwiększył się o 18,5%, a import o 10,5%). Ujemne salda odnotowano z krajami rozwijającymi się – minus 21,4 mld zł (minus 6,7 mld USD), z krajami Europy Środkowo–Wschodniej – minus 6,1 mld zł (minus 1,9 mld USD) oraz z krajami strefy euro – minus 5,8 mld zł (minus 1,8 mld USD). Z krajami UE osiągnięto dodatnie saldo 5,0 mld zł (1,6 mld USD). Udział krajów rozwiniętych w eksporcie ogółem wynosił 83,9% (w tym UE 77,2%), a w imporcie 74,1% (w tym UE 66,1%).

Udział Niemiec w eksporcie w okresie trzech kwartałów br. był niższy niż w analogicznym okresie ub. roku o 2,4 pkt i wyniósł 28,3%, a w imporcie wyższy o 0,5 pkt i stanowił 24,9%. Dodatnie saldo wyniosło 0,4 mld zł (0,1 mld EUR), w ub. roku saldo było również dodatnie i wyniosło 2,2 mld zł (0,5 mld EUR). Obroty z pierwszą dziesiątką naszych partnerów handlowych stanowiły 68,1% eksportu (w analogicznym okresie ub. roku 70,0%) i 66,9% importu ogółem (odpowiednio 66,3%). Wśród głównych partnerów handlowych Polski najwyższą dynamikę obrotów odnotowano w eksporcie do Rosji, Węgier, W. Brytanii, Republiki Czeskiej i Francji, a w imporcie – z Rosji, Chin i Belgii.

Z podanych danych wyraźnie widać, iż obroty handlowe pomiędzy Polską a Federacją Rosyjską cechują się większą dynamiką niż z pozostałymi partnerami.

Na tle porównań międzynarodowych Rosja obok Chin, gdzie wzrost PKB wyniósł 9,5% – należała w 2004 r. do państw o najwyższej dynamice rozwoju. PKB Rosji wzrosło o 7,1%, podczas gdy w tym samym okresie wzrost ten w UE wyniósł 1,9%, w USA – 4,4%, Japonii – 4,2%. Jednak wśród krajów WNP dynamika rozwoju gospodarczego Rosji należała do najniższych (w 2003 r. średnie tempo wzrostu dla tej grupy krajów wyniosło 8,0%, w tym dla Ukrainy – 12%, Białorusi – 11%). Wydział Ekonomiczno–Handlowy w Sankt–Petersburgu informuje o tym, że również tempo wzrostu produkcji przemysłowej w Rosji (6,2% w okresie styczeń–listopad 2004 r.) przewyższało odpowiednie wskaźniki dla Japonii (6,0%), USA (4,5%), UE (2,0%).

Zarówno poziom, jak i dynamika eksportu Rosji, wykazywały dużą zmienność w latach 1990–2001. Warto zwrócić uwagę na szczególnie wysoką płynność i duże fluktuacje wskaźników w latach 1990–1996. Szczegółowe dane dotyczące obrotów i dynamiki eksportu Rosji zawiera poniższa tabela.

Tabela 1.2. Poziom obrotów i dynamika eksportu Rosji

Lata	Eksport (mld USD)	Dynamika eksportu Rok poprzedni = 100
1990	71,1	–
1991	50,9	71,6
1992	42,4	83,3

1993	59,2	139,6
1994	67,6	114,2
1995	81,1	120,0
1996	88,7	109,4
1997	86,7	97,7
1998	70,4	81,2
1999	71,8	102,0
2000	104,8	146,0
2001	105,5	100,7

Zródło: WIIW Handbook of Statistics. Countries in Transition 1997, IMF International Financial Statistics Yearbook 1997, Goskomstat, Ministerstwo Gospodarki RP

Obserwując poziom eksportu widać, iż w latach 1990–1992 miał miejsce jego głęboki spadek – o blisko 40%. Należy to przypisać przede wszystkim głębokim zmianom ustrojowym, rozpadowi Związku Radzieckiego, zanikowi powiązań w ramach RWPG oraz ogólnej destabilizacji sytuacji ekonomiczno–politycznej w tym kraju i w innych krajach postsocjalistycznych. Po uporaniu się z głębokim kryzysem okresu przejściowego i częściowym zreformowaniu handlu zagranicznego Rosja zaczęła zwiększać swój eksport na rynki zagraniczne. Efektem tego był ponad dwukrotny wzrost eksportu w 1996 roku w porównaniu do roku 1992. Świadczy to o bardzo dynamicznym rozwoju sektora eksportowego i potwierdza tezę o wiodącej roli handlu zagranicznego w rosyjskiej transformacji. W 1997 roku Federacja Rosyjska odnotowała spadek eksportu o 2,3%, co wynika głównie z jego struktury, która ma charakter surowcowy (paliwa, metale). W latach 1998–1999 wyniki eksportowe spadły, głównie na skutek kryzysu finansowego w sierpniu 1998 roku. W roku 1998 poziom eksportu obniżył się prawie o 19% w stosunku do roku 1997, a w roku 1999 odnotowano niewielki wzrost eksportu o 2% (w stosunku do 1998), mimo znacznej dewaluacji pieniądza rosyjskiego. Dopiero w 2000 roku eksport wzrósł aż o 46% do poziomu 104,8 mld USD i 105,5 mld w 2001r.

Rok 2004 był szóstym kolejnym rokiem szybkiego wzrostu gospodarczego w Rosji, chociaż w porównaniu z 2003 r. wystąpiły tu symptomy pewnego spowolnienia. Ilustrują to dane poniższej z tablicy.

Tabela 1.3. Dynamika wzrostu czynników podziału PKB (w % w stosunku do odpowiedniego okresu roku ub.)

	2002	2003	2004				
			I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał	cały rok
PKB	4,7	7,3	7,5	7,4	6,4	6,9	7,1
Popyt wewnętrzny	4,6	7,9	10,2	11,4	9,8	10,1	10,4

- gosp. domowe	8,5	7,5	12,0	12,7	12,3	12,6	11,3
- akumulacja	2,8	12,8	12,9	13,1	10,6	9,1	10,8
Popyt zew. (eksport)	10,3	12,5	12,6	8,5	11,5	12,0	13,1
Źródła pokrycia popytu wewnętrznego	100	100	100	100	100	100	100
Import	87,6	63,6	64,0	48,1	61,7	62,5	64,1
Produkcja wewnętrzna:							
- z uwzględn. usług	12,4	36,4	36,0	51,9	38,3	37,5	36,9
- bez uwzględn. usług	5,0	11,6	14,4	20,8	15,3	15,0	11,5

Źródło: I, II, III kwartał dane Goskomstatu, IV kwartał oceny Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego i Handlu

Podstawowa część przyrostu popytu wewnętrznego (prawie dwie trzecie) zaspokajana była dostawami z importu. Na produkcję wewnętrzną przypadało mniej niż 36% tego przyrostu i to jedynie z uwzględnieniem usług, które praktycznie nie mają konkurencji ze strony importu. Na same towary produkcji krajowej przypadało zaś jedynie 11,5% zaspokajanego przyrostu popytu wewnętrznego. Świadczy to o niskiej konkurencyjności towarów rosyjskich. Według ocen Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego i Handlu (MRGiH), pogorszenie konkurencyjności produkcji krajowej wobec towarów z importu przekroczyło w 2004 r. 20%, na co wpływ miało nie tylko umocnienie się kursu rubla, ale również wzrost cen producentów oraz kosztów produkcji. W globalnym wymiarze sektor produkcji towarów i usług dla potrzeb rynku wewnętrznego wykazał wzrost jedynie w wysokości 5% (odpowiada to jego wkładowi w przyrost PKB w wysokości 1 punktu procentowego) podczas gdy eksport w wymiarze fizycznym wzrósł o 13,1% (jego wkład w przyrost PKB wyniósł 6,4%).

W 2004 r. wartość rosyjskiego eksportu osiągnęła rekordowe rozmiary 182 mld USD, co oznacza wzrost o 33,9% w porównaniu z rokiem 2003, w tym do krajów dalszej zagranicy 152,2 mld USD (wzrost o 32,8%), a do państw WNP 29,8 mld USD (wzrost o 39,3%).

Wysoka dynamika eksportu w podstawowej części związana była z rekordowo wysokimi cenami na rynkach światowych, przede wszystkim ropy naftowej, metali kolorowych, gazu ziemnego i innych towarów eksportowanych przez Rosję.

Tabela 1.4. Dynamika cen, wolumenu oraz wartości rosyjskiego eksportu (wg. Danych WEH) (w % w stosunku do odpowiedniego okresu roku ub.)

	2003	2004				
		I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał	cały rok
Wartość	126,7	120,0	136,0	139,2	138,5	133,9
Ceny	114,6	108,1	123,2	128,7	122,0	120,5

Wolumen	110,5	111,0	110,4	108,2	113,6	111,1
---------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Średnia cena ropy marki Urals, eksportowanej przez Rosję wyniosła w 2004 r. 34,4 USD za baryłkę, tj. o 26,7% wyżej niż w roku 2003. W ciągu roku na światowym rynku ropy notowano coraz nowe rekordy cenowe, w środku października ceny na giełdzie w Nowym Yorku osiągnęły 55 USD i ciągle rosły.

Średnia cena eksportowanego przez Rosję gazu do krajów dalszej zagranicy wzrosła w 2004 r. o 1,7%. Bardzo wysokie wzrosty cen odnotowano również w czarnej jak i kolorowej metalurgii. W całym 2004 r. ceny aluminium w rosyjskim eksporcie wzrosły o 19,7%, miedzi o 61,2%, niklu o 43,3%, armatury stalowej o 57,4%, walcówki o 49,3%, stali zbrojeniowej o 80,8%, blach grubych o 54,1%, blach stalowych o 55,3%.

Czynnik cenowy w eksporcie przyczynił się - według szacunków MRGiH - do wzrostu PKB Rosji o 3,6 punktu procentowego, tj. był siłą sprawczą ponad połowy jego przyrostu.

Utrzymuje się w dalszym ciągu zdecydowanie surowcowy charakter rosyjskiego eksportu. Udział surowców paliwowo-energetycznych w 2004 r. wyniósł 56,8% (w 2003 r. 56,7%), metali 16,9% (w 2003 r. 13,8%), produktów przemysłu chemicznego 6,6% (6,8%), maszyn i urządzeń 7,5% (9,0%).

W 2004 roku wartość rosyjskiego importu osiągnęła 94,8 mld USD, zwiększając się w porównaniu z rokiem poprzednim o 24,6%, w tym z krajami dalszej zagranicy 75,1 mld USD (wzrost o 24,5 %) oraz krajami WNP 19,7 mld USD (wzrost o 30,5%). Wzrostowi importu sprzyjało rozszerzenie popytu krajowego przy jednoczesnym spadku konkurencyjności produkcji krajowej wobec dóbr importowanych. Na spadek konkurencyjności wpłynęło wspomniane już umocnienie się kursu rubla, jak również wzrost cen producentów oraz kosztów produkcji. Umocnienie się kursu rubla wobec dolara w wyrażeniu realnym wyniosło 14%, do euro 5,5% a realnego efektywnego kursu rubla 4,7%. Podstawowym czynnikiem wzrostu importu w 2004 r. był, w odróżnieniu od eksportu, wzrost wolumenu, przy bardzo skromnym wzroście cen.

Tabela 1.5. Dynamika cen, wolumenu oraz wartości rosyjskiego importu (wg. danych WEH) (w % w stosunku do odpowiedniego okresu roku ub.)

	2003	2004				
		I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał	cały rok
Wartość	124,8	122,8	124,9	126,1	124,7	124,6
Ceny	97,9	99,8	101,6	105,3	105,9	103,1
wolumen	127,5	123,1	122,9	119,7	117,5	120,8

W strukturze towarowej importu udział maszyn i urządzeń wyniósł 40,9% (w 2003r. 37,3%), towarów rolno-spożywczych 18,1% (21,0%), wyroby chemiczne 15,9% (15,1%), Wyroby tekstylne i obuwie 4,5% (4,8%). Import maszyn, urządzeń i środków transportu zwiększył się przy tym o 50% w porównaniu z 2003 r. W strukturze geograficznej importu zaszły niewielkie zmiany. Udział krajów WNP wzrósł do 17,9% (wzrost o 0,7%), krajów dalszej zagranicy nieznacznie spadł do 82,8% (spadek o 0,7%).

W 2004 r. odnotowano rekordowo wysokie saldo bilansu handlowego. Osiągnęło ono 87,2 mld USD w porównaniu z 59,9 mld USD w 2003 r. Wpłynęło to w sposób bezpośredni na wzrost rezerw walutowych (w rezerwach tych ok. 3 mld USD to zasoby złota), które zwiększyły się o 47,65 mld USD tj. o 61,9% i według stanu na 1 stycznia 2005 r. wyniosły 124,5 mld USD. Podstawową część tych rezerw zgromadzono przy tym w IV kwartale 2004 r., kiedy to wzrosły one o 29,5 mld USD, podczas gdy po I półroczu zwiększyły się o 11,3 mld USD, a w III kwartale o 6,86 mld USD. Rezerwy walutowe przewyższyły przy tym zadłużenie zagraniczne Rosji, które na dzień 1 stycznia 2005 r. wyniosło 113,7 mld USD (na dzień 1 stycznia 2004 r. wynosiło ono 119,7 mld USD). W eksporcie do Europy, po spadku w roku 2001 roku, ponownie zanotowana została tendencja rozwojowa. Według danych Goskomstatu wartość rosyjskiego eksportu do krajów europejskich w roku 2004 osiągnęła 152157 mln. USD.

Tabela 1.6. Wartość eksportu Rosji do krajów europejskich

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
	Eksport					
Ogółem	63687	89269	85352	91001	113157	152157
EUROPA						
Austria	889	758	722	728	1030	1115
Belgia	1462	757	854	801	1126	1824
Bułgaria	652	585	512	533	619	1062
Wielka Brytania	3066	4670	4283	3803	4873	5639
Węgry	1627	2406	2379	2167	2821	3223
Niemcy	6208	9232	9194	8060	10419	13300
Grecja	147	1273	1041	957	948	1262
Dania	455	424	273	417	217	518
Irlandia	2635	288	117	260	924	678
Hiszpania	290	1068	894	1099	1308	1742
Włochy	3376	7254	7401	7441	8512	12076
Niderlandy	3192	4349	4695	7529	8664	15249
Norwegia	254	127	206	283	308	398

Polska	1688	4452	4200	3720	4619	5699
Rumunia	654	921	796	988	1293	1819
Słowacja	1736	2122	2205	2032	2297	2423
Finlandia	2386	3104	3113	2935	4319	5826
Francja	1519	1903	2250	2659	3491	4425
Czechy	1675	1745	1669	1511	1941	2280
Szwajcaria	3525	3857	2309	5360	5807	7733
Szwecja	643	1733	1632	1001	931	1565

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Goskomstatu.

W latach 2001–2002 miało miejsce obniżenie wartości eksportu do Polski, po czym w następnych latach nastąpił wyraźny wzrost, zgodny z ogólnie zaobserwowaną tendencją rozwojową w stosunku do pozostałych krajów. Od roku 2002 obserwujemy duży przyrost wartości jak eksportu, tak również i importu Federacji Rosyjskiej na co miało wpływ ożywienie handlu z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw, co potwierdza statystyka celna Rosji przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela 1.7. Poziom eksportu i importu Rosji wg. Służby Celnej Rosji

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
	Miliardów USD					
Eksport	78,2	103,1	100,0	106,7	133,7	181,5
Import	46,7	33,9	41,9	46,2	57,3	75,6
Z krajami spoza WNP						
Eksport	63,7	89,3	85,4	91,0	113,2	152,1
Import	33,1	22,3	30,7	36,0	44,2	57,9
Z krajami WNP						
Eksport	14,5	13,8	14,6	15,7	20,5	29,4
Import	13,6	11,6	11,2	10,2	13,1	17,7
%, w stosunku do roku poprzedniego						
Eksport	123,6	141,4	97,0	106,7	125,2	135,8
Import	120,8	111,9	123,6	110,2	124,2	131,8
Z krajami spoza WNP						
Eksport	129,4	143,6	95,6	106,6	124,3	134,5
Import	116,8	101,5	137,7	117,4	122,8	130,9
Z krajami WNP						
Eksport	103,2	129,1	105,7	107,5	130,5	143,3
Import	131,7	139,1	96,5	90,7	129,3	135,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Goskomstatu.

1.1.3. Inwestycje

W ujęciu Międzynarodowego Funduszu Walutowego inwestycją bezpośrednią jest inwestycja podejmowana (przez inwestora bezpośredniego) w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju. Celem inwestora jest uzyskanie efektywnego wpływu na zarządzanie firmą.

Definicja Banku Światowego jest zbliżona do definicji OECD i stanowi, iż przedsięwzięcie będące zagraniczną inwestycją bezpośrednią jest określane jako przedsiębiorstwo, w którym pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje 10 lub więcej procent akcji zwykłych lub głosów w spółce bądź posiada efektywny wpływ na decyzje firmy.

Nieco odmienną definicję stosują instytucje rosyjskie. Według Goskomstatu inwestycje bezpośrednie to inwestycje, które dają inwestorowi prawo do uczestnictwa w kierowaniu przedsiębiorstwem i wynoszą więcej niż 10% nominalnego kapitału przedsiębiorstwa, włączając w to wpłaty w kapitał zakładowy wspólnego przedsiębiorstwa¹.

Jednym z przejawów okresu transformacji i otwierania się gospodarki Rosji w latach 1994–1997 był wzrost inwestycji zagranicznych w tym kraju. Żaden z krajów inwestorów nie zmniejszył inwestycji, wręcz odwrotnie – w latach 1994–1997 zanotowano gwałtowny wzrost napływu kapitału do Rosji, co potwierdzają dane Centralnego Banku Rosji, OECD i Ministerstwa Gospodarki RP.

Tabela 1.8. Dynamika napływu kapitału zagranicznego do Rosji

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ZIB (mlnUSD)	532	1711	2478	6639	2762	3400	4500
ZIB/PKB (%)	0,2	0,5	0,6	1,4	1,0	1,9	1,8

Jednak dynamika wzrostu była malejąca. Po wzroście o około 322% w 1995 roku, ZIB wzrosły w 1996 roku jedynie o około 45%. Po sierpniowym kryzysie w roku 1998, zagraniczne inwestycje bezpośrednie zmalały do poziomu 2,762 mld USD. Po tym załamaniu, inwestycje ponownie zaczęły rosnąć. Zainteresowaniem inwestorów cieszył się rosyjski przemysł. Najwięcej inwestowano w przemysł paliwowy (w tym wydobywanie ropy), metalurgię metali czarnych i kolorowych, przemysł chemiczny i petrochemiczny, w budowę maszyn i handel.

¹ Wojciech Oniszczyk „Czynniki zewnętrzne transformacji gospodarki Rosji”, str. 66. Wydawnictwo Naukowe Semper. Warszawa 2002

Tabela 1.9. Wartość Inwestycji Zagranicznych w ujęciu branżowym (2000–2004)

	2000		2002		2003		2004	
	mln. USD	%, do ogółu	mln. USD	%, do ogółu	mln. USD	%, do ogółu	mln. USD	%, do ogółu
Inwestycje ogółem	10958	100	19780	100	29699	100	40509	100
w tym w branży:								
Przemysł	4721	43,1	7332	37,1	12330	41,5	19639	48,5
w tym:								
elektroenergetyka	16	0,1	64	0,3	27	0,1	59	0,2
przemysł paliwowy	621	5,7	1943	9,8	5305	17,9	8150	20,1
w tym:								
wydobycie ropy	563	5,1	1898	9,6	5091	17,1	8046	19,9
przeróbka ropy	57	0,6	36	0,2	174	0,6	81	0,2
gazownictwo	–	–	2	0,0	25	0,1	16	0,0
Przemysł węglowy	1	0,0	8	0,0	16	0,1	6	0,0
metalurgia metali czarnych	662	6,0	1187	6,0	1487	5,0	3024	7,5
metalurgia metali kolorowych	432	3,9	1282	6,5	2007	6,8	3201	7,9
Przemysł chemiczny i petrochemiczny	243	2,2	334	1,7	503	1,7	880	2,2
budowa maszyn i obróbka metali	470	4,3	490	2,5	769	2,6	1582	3,9
przeróbka drzewna i przemysł papierniczy	257	2,3	312	1,6	599	2,0	990	2,4
materiały budowlane	61	0,6	72	0,4	110	0,4	178	0,4
przemysł lekki	11	0,1	22	0,1	28	0,1	49	0,1
przemysł spożywczy	1786	16,3	1210	6,1	1024	3,5	967	2,4
przemysł mąki i karmów	6	0,1	8	0,0	15	0,1	24	0,1
Rolnictwo	38	0,4	34	0,2	101	0,3	59	0,2
budownictwo	86	0,8	126	0,6	255	0,9	413	1,0
Transport	1020	9,3	174	0,9	402	1,4	643	1,6
Łączność	927	8,5	436	2,2	681	2,3	1369	3,4
Handel	1954	17,8	8800	44,5	10516	35,4	12987	32,1
działalność gospodarcza zabezpieczająca funkcjonowanie rynku	271	2,5	1355	6,9	3403	11,5	1215	3,0
Spółdzielnie mieszkaniowe	40	0,4	24	0,1	20	0,1	41	0,1

Źródło: Goskomstat FR

Według danych Federalnej Służby Statystyki Państwowej FR, w 2004 roku napłynęło do Rosji 40.509 mln USD inwestycji zagranicznych, w tym bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowiły 9.420 mln USD (tj. 23,3%). Największy udział (75,9%) miały tzw. inwestycje pozostałe, których napływ w 2004 roku wyniósł 30.756 mln USD.

W 2004 roku najwięcej inwestycji zagranicznych na rynku rosyjskim napłynęło do następujących sektorów:

- przemysłu (48,5%), w tym głównie do przemysłu paliwowego (41,5% inwestycji zagranicznych w przemyśle FR), przemysłu metali kolorowych (16,3%), przemysłu metali żelaza (15,4%), przemysłu maszynowego i obróbki metali (8,1%), przemysłu celulozowo – papierniczego i obróbki drewna (5,0%), przemysłu spożywczego (4,9%), przemysłu chemicznego i petrochemicznego (4,5%);
- handlu i żywienia zbiorowego (32,1%);
- łączności (3,4%);
- ogólnej działalności komercyjnej (3,0%);
- zarządzania (2,6%).

Na koniec 2004 roku zakumulowana wartość inwestycji zagranicznych w Rosji wyniosła 81.997 mln USD (w tym inwestycje bezpośrednie stanowiły 36.147 mln USD, tj. 44,1%). Zakumulowane inwestycje zagraniczne w Rosji (według stanu na koniec 2004 roku) skierowane zostały głównie do następujących sektorów:

- przemysł (44,5%);
- handel i żywienie zbiorowe (25,9%);
- łączność (5,1%);
- finanse, kredyty, ubezpieczenia (4,7%);
- ogólna działalność komercyjna (4,4%);
- transport (3,9%);
- zarządzanie (3,3%).

Wśród zakumulowanych na koniec 2004 roku inwestycji zagranicznych w Rosji, najwięcej zainwestowały przedsiębiorstwa zarejestrowane w następujących państwach:

- Cypr (16,8%),
- Holandia (14,6%),
- Luksemburg (14,5%),
- Niemcy (11,4%),
- Wielka Brytania (10,6%),
- USA (8,1%),
- Francja (4,7%).

Z kolei, w zakumulowanych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych wiodące miejsce zajmowali inwestorzy zarejestrowani w następujących krajach:

- Cypr (27,9%),
- Holandia (24,4%),
- USA (11,9%),
- Niemcy (7,1%).

Natomiast już za 9 miesięcy 2005 roku zakumulowana wartość inwestycji w Rosji osiągnęła poziom 96 474 mln USD, w tym 43 330 mln USD inwestycji bezpośrednich.

Tabela 1.10. Zakumulowana wartość inwestycji w gospodarkę Rosji według krajów największych inwestorów (stan na wrzesień 2005)

	Zakumulowana wartość		W tym (mln. USD)			Otrzymano w styczniu–wrześniu 2005 roku
	Ogółem, mln. USD	%, w stosunku do ogółu	Bezpośrednie	Portfelowe	Inne	
Zainwestowano łącznie	96474	100	43330	1888	51256	26829
W tym z krajów największych inwestorów	84997	88,1	37376	1632	45989	21976
W tym:						
Cypr	17576	18,2	12682	888	4006	3255
Luksemburg	16101	16,7	399	1	15701	3630
Niderlandy	15586	16,1	12085	31	3470	4055
Wielka Brytania	9642	10,0	1802	144	7696	5003
Niemcy	9321	9,7	2587	15	6719	1388
USA	7157	7,4	4361	402	2394	1167
Francja	3483	3,6	424	0,0	3059	540
Szwajcaria	2179	2,3	1015	86	1078	1546
Wyspy Dziewicze	2151	2,2	1382	63	706	833
Wyspy Bahamskie	1801	1,9	639	2	1160	559

Źródło: Goskomstat FR

W stosunku do stycznia–września 2004 roku, zagraniczne inwestycje bezpośrednie do Rosji zwiększyły się o 18,1%, mając udział w łącznych inwestycjach zagranicznych na poziomie 24,6%.

Tabela 1.11. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Rosji

	Styczeń–Wrzesień 2005		
	mln USD.	%, w stosunku do	
		Styczeń–wrzesień 2004.	ogółu
Inwestycje	26829	92,1	100
W tym:			
Inwestycje bezpośrednie	6602	118,1	24,6

W latach 2000 – 2004 napływ **polskich inwestycji** do Rosji według danych Federalnej Służby Statystyki Państwowej FR w poszczególnych okresach kształtował się następująco:

- 2000 rok: 11,2 mln USD (w tym bezpośrednie 7,5 mln USD, tj. ok. 67%, pozostałe 3,7 mln USD, portfelowych brak),
- 2001 rok: 9,5 mln USD (w tym bezpośrednie 7,0 mln USD, tj. ok. 74%, pozostałe 3,7 mln USD, portfelowych brak),
- 2002 rok: 5,2 mln USD (w tym bezpośrednie 4,1 mln USD, tj. ok. 79%, pozostałe 1,1 mln USD, portfelowych brak),
- 2003 rok: 20,1 mln USD (w tym bezpośrednie 17 mln USD, tj. ok. 85%, pozostałe 3,1 mln USD, portfelowych brak),
- I– II kwartał 2004 roku: 9,3 mln USD,
- I–III kwartał 2004 roku: 14 mln USD (w tym bezpośrednie 11,38 mln USD, tj. ok. 81%, pozostałe 2,5 mln USD, portfelowe 0,3 mln USD).

W całym 2004 roku napłynęło do Rosji 39,5 mln USD polskich inwestycji (w tym inwestycje bezpośrednie stanowiły 33 mln USD, tj. 83,5%, natomiast pozostałe 6,5 mln USD, portfelowe 0,3 mln USD).

Polskie inwestycje na rynku rosyjskim na koniec września 2004 roku kształtowały się według w.wym. źródła na poziomie 73,1 mln USD. W strukturze polskich inwestycji w Rosji przeważają inwestycje bezpośrednie (87,7%), co jest wskaźnikiem znacznie wyższym niż średni dla inwestycji zagranicznych w FR.

Z kolei Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego i Handlu FR ocenia poziom polskich inwestycji w Rosji na ponad 90 mln USD.

Zakumulowane polskie inwestycje (według stanu na koniec 2004 roku) skierowane zostały głównie do następujących sektorów (według Federalnej Służby Statystyki Państwowej FR):

- przemysłu (63,7%), w tym głównie do przemysłu celulozowo – papierniczego i obróbki drewna (41,5% polskich inwestycji w przemyśle FR), przemysłu lekkiego (25,3% polskich inwestycji w przemyśle FR), materiałów budowlanych (13,8% polskich inwestycji w przemyśle

FR), przemysłu maszynowego i metalurgicznego (10,5%), przemysłu chemicznego i petrochemicznego (6,2%), przemysłu spożywczego (2,4%);

- handlu hurtowego produkcją o przeznaczeniu produkcyjno – technicznym – 19%,
- handlu i żywienia zbiorowego – 13,5%.

Wydział Ekonomiczno–Handlowy sugeruje, iż polskie inwestycje w Rosji są stosunkowo rozdrobnione. W Rosji zarejestrowano ok. 400 przedsiębiorstw z udziałem polskiego kapitału (z uwzględnieniem wszystkich firm zarejestrowanych w Obwodzie Kaliningradzkim FR i nieuwzględnionych w rejestrze centralnym, liczba ta jest zdecydowanie wyższa), ok. 200 przedsiębiorstw ze 100% polskim kapitałem, ponad 20 filii polskich firm, a także ponad 70 przedstawicielstw polskich przedsiębiorstw. Stosunkowo duża część polskich inwestycji w Rosji ulokowana została w sferze pośrednictwa i handlu (wewnętrznego i zagranicznego), przy czym są one z reguły niewielkie wartościowo.

1.2 UKRAINA

1.2.1. *Informacje podstawowe o Ukrainie*

Ukraina jest największym, po Rosji, państwem europejskim. Jej terytorium wynosi 603,7 tys. km². Otacza ją siedem państw: na północy Białoruś, na północnym wschodzie Rosja, na zachodzie Polska, Słowacja i Węgry, od południowego zachodu graniczy z Rumunią i Mołdową. Południową granicą są morza: Azowskie i Czarne. Pozwala to na określenie położenia Ukrainy jako wyjątkowo sprzyjającego nawiązywaniu wszechstronnych i owocnych międzynarodowych kontaktów gospodarczych.

Ukraina jest krajem bardzo bogatym w surowce. Najważniejsze z nich to złoża węgla kamiennego i brunatnego oraz rudy wielu metali (w tym żelaza, manganu, tytanu, rtęci, aluminium i niklu). Inne ważne surowce to największe złoża siarki, potasu, soli kamiennej, fosforytów, kaolinu, grafitu, nefelinu i alunitu. Ogółem czynnych jest 8 000 kopalni, w których wydobywa się 80 rodzajów surowców. Ukraina posiada własne złoża gazu ziemnego i ropy naftowej, ale pokrywają one niewielką część własnych potrzeb.

Według danych z sierpnia 2004 roku, liczba ludności Ukrainy wynosi 47,4 mln, z czego zdecydowana większość (67,6 %) zamieszkiwało w miastach.

1.2.2. *Obroty handlowe*

Ukraina po uzyskaniu niepodległości stoi na drodze reformowania swojej gospodarki. Pod względem wewnętrznym transformacja gospodarcza na Ukrainie zmierzała od początku lat 90. do zastąpienia nieefektywnego modelu radzieckiego (gospodarka planowana) gospodarką rynkową. W rzeczywistości wdrażanie reform okazało się bardzo trudne ze względu na kilka czynników. Są to tradycje historyczne, zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczo-społecznego i istniejący potencjał napięć i konfliktów społeczno-politycznych. Ukraina wybrała wariant stabilizacji łagodnej, zakładający stopniowe równoważenie rynku poprzez rozszerzenie zakresu liberalizacji cen, stopniową likwidację różnych form subwencjonowania produkcji i konsumpcji, w tym urealnienie kursu walutowego i stopy procentowej. Jednak nowa infrastruktura systemowa pozostawała w sprzeczności ze stanem świadomości społeczeństwa i stanem gospodarki. Na skłonność do oszczędności nie wpłynęły stopy procentowe, utrzymywany system subwencji podtrzymywał nadal nierentowną działalność gospodarczą, ciężar fiskalny zaś został przełożony na ekonomicznie efektywne podmioty gospodarcze, powodując tym samym ograniczenie ich możliwości rozwojowych. Później jednak działania stabilizacyjne, w tym wzrost działań eksportowych, spowodowały, iż gospodarka ukraińska zaczęła wykazywać pierwsze oznaki wzrostu. Na sytuację gospodarczą Ukrainy w sposób zasadniczy wpłynęła również sytuacja w Rosji, jej default w 1998 roku, gdyż sytuacja ta przenosi się automatycznie na gospodarki krajów sąsiedzkich, powodując zmniejszenie tempa wzrostu ich Produktu Krajowego Brutto. Po raz pierwszy od rozpoczęcia przemian transformacyjnych Ukraina odnotowała wzrost gospodarczy dopiero w 2000

roku. Na zaistniałą sytuację miały wpływ dwa czynniki: zewnętrzny (poprawienie gospodarki największego partnera handlowego Rosji) i wewnętrzny (stabilizacja polityczna oraz zmiany legislacyjne dotyczące tworzenia przedsiębiorstw oraz prowadzenia działalności gospodarczej). Korzystny wpływ wywarło także wdrożenie nowych mechanizmów państwowego wspierania eksportu. Zasadniczym czynnikiem pobudzającym rozwój gospodarczy Ukrainy jest stopniowy wzrost produkcji przemysłowej. Patrząc z punktu widzenia uwarunkowań ekonomicznych, można uznać, że tendencje z lat 2000–2004 mają trwały charakter, wiele jednak będzie zależeć od czynnika politycznego i instytucjonalnego, instytucjonalnego a ściślej, od procesu demokratyzacji społeczeństwa ukraińskiego i dalszej liberalizacji gospodarki.

Zbliżenie polityczne do Polski i pozostałych krajów Unii Europejskiej oraz głębokie demokratyczne przemiany przekładają się na ożywioną działalność gospodarczą firm oraz rozszerzenie i zacieśnienie kooperacji z członkami UE. Ukraina jest dla Polski ważnym partnerem gospodarczym. W gronie krajów WNP Ukraina zajmuje drugie miejsce pod względem wielkości obrotów handlowych z Polską. Według danych Wydziału Ekonomiczno–Handlowego Ambasady RP w Kijowie, Polsko–ukraińskie obroty handlowe w roku 2004 kształtowały się następująco:

- polski eksport – 2.031 mln USD; wzrost do 2003 r. o 39,1%,
- polski import – 1.051 mln USD; wzrost do 2003r. o 41%;
- obroty ogółem – 3.082 mln USD.

Struktura towarowa polskiego eksportu na Ukrainę w 2004 r:

- pojazdy i urządzenia współdziałające – 16%,
- maszyny, urządzenia i sprzęt elektryczny – 14%,
- metale nieszlachetne i wyroby z nich – 13%,
- tworzywa sztuczne i kauczuk – 11%,
- produkty przemysłu chemicznego – 9%,
- artykuły rolno–spożywcze – 8,5%.

Struktura towarowa polskiego importu z Ukrainy w 2004 r:

- produkty mineralne – 47%;
- metale nieszlachetne i wyroby z nich – 27%;
- produkty przemysłu chemicznego – 10 %;
- artykuły rolno–spożywcze – 5%.

Główne pozycje w polskim eksporcie: samochody, meble, obuwie, materiały dla budownictwa.

W imporcie ukraińskich towarów –rudy i koncentraty żelaza, produkty naftowe i wyroby walcowane, energia elektryczna, kazeina, kukurydza.

W roku 2002 przekroczony został poziom obrotów z 1997 roku, rekordowego przed kryzysem rosyjskim i stanowił 1672 mln. USD. W 2003 r. osiągnięto poziom 2,3 mld USD, a 2004 r. jest rekordowym w całym okresie po roku 1990, a obroty przekroczyły 3 mld. USD.

W 2004 roku polski eksport wzrósł o ponad 30%, a import o ponad 40%. Członkostwo Polski w UE nie zmieniło pozytywnych tendencji w handlu z Ukrainą – ani w dynamice, ani strukturze towarowej, co potwierdzają dane Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady RP w Kijowie zamieszczone w poniższej tabeli.

Tabela 1.12. Struktura obrotów towarowych Polski z Ukrainą w 2001 – 2004 r. w grupach

EKSPORT											
Grupy towarowe	2004			2003			2002			2001	
	mln USD	strukt. w %	dynam. 04=100	mln USD	strukt. w %	dynam. 02=100	mln USD	strukt. W %	dynam. 01=100	mln USD	strukt. w %
Art. rolno-spożywcze sekcje I-IV	174,5	8,6	108,6	160,7	10,3	131,0	122,7	10,4	86,5	141,9	14,2
Produkty mineralne sekcja V	10,2	0,5	23,1	44,0	2,8	134,6	32,7	2,8	69,4	47,1	4,7
Wyroby przem. chemicz. sekcje VI-VII	408,9	20,1	128,9	317,2	20,3	121,5	261,1	22,1	127,2	205,2	20,5
Wyroby przem. lekkiego sekcje VIII, XI, XII	176,9	8,7	117,0	151,1	9,7	104,3	144,9	12,3	112,7	128,6	12,8
Drewno, papier i tektura sekcje IX-X	174,8	8,6	119,0	146,8	9,4	119,5	122,8	10,4	130,9	93,8	9,4
Wyroby z kamienia, gipsu i cementu sekcja XIII	96,8	4,8	163,8	59,1	3,8	142,4	41,5	3,5	129,3	32,1	3,2
Metale nieżelazne sekcja XV	272,6	13,4	170,0	160,3	10,3	136,7	117,3	9,9	115,6	101,5	10,1

Wyroby przemysłu elektromaszynowego sekcje XVI–XVIII	633,3	31,2	143,5	441,8	28,3	170,6	259,0	21,9	140,0	185,0	18,5
Meble i art. oświetleniowe sekcja XX	81,7	4,0	103,5	78,9	5,1	103,1	76,5	2,8	114,3	66,9	6,7
Pozostałe wyroby sekcje XIV, XIX, XXI	1,6	0,8	133,3	1,2	0,1	63,2	1,9	0,2	316,7	0,6	0,1
Ogółem	2023,4	100,0	130,1	1561,2	100,0	132,2	1180,5	100,0	117,7	1002,7	100,0
IMPORT											
Grupy towarowe	2004			2003			2002			2001	
	mln USD	strukt. w %	dynam. 03=100	mln USD	strukt. w %	dynam. 02=100	mln USD	strukt. W %	dynam. 01=100	mln USD	strukt. w %
Art. Rolno-spożywcze sekcje I–IV	57,8	5,6	178,2	41,9	5,6	117,4	35,7	7,3	97,5	36,6	8,1
Produkty mineralne sekcja V	490,3	47,2	125,9	389,4	52,3	175,6	221,8	45,1	120,3	184,3	41,0
Wyroby przem. chemicz. sekcje VI–VII	125,8	12,1	137,0	91,8	12,3	111,4	82,4	16,8	105,8	77,9	17,3
Wyroby przem. lekkiego sekcje VIII, XI, XII	10,0	1,0	78,1	12,8	1,7	119,6	10,7	2,2	90,7	11,8	2,6
Drewno, papier i tektura sekcje IX–X	47,6	4,6	163,6	29,1	3,9	113,2	25,7	5,2	114,7	22,4	5,0
Wyroby z kamienia, gipsu i cementu sekcja XIII	1,4	0,1	155,5	0,9	0,1	39,1	2,3	0,5	65,7	3,5	0,8
Metale nieszlachetne sekcja XV	275,7	26,5	178,2	154,7	20,8	166,0	93,2	19,0	94,9	98,2	21,9

Wyroby przemysłu elektromaszynowego sekcje XVI–XVIII	23,6	2,3	107,4	22,0	3,0	136,6	16,1	3,3	126,8	12,7	2,8
Meble i art. oświetleniowe sekcja XX	3,2	0,3	200,0	1,6	0,2	100,0	1,6	0,3	88,9	1,8	0,4
Pozostałe wyroby sekcje XIV, XIX, XXI	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	15,0	2,0	0,4	2000,0	0,1	0,0
Ogółem	1038,5	100,0	139,5	744,6	100,0	151,5	491,6	100,0	109,4	449,3	100,0

Tendencję rozwojową potwierdza także wzrost wartości operacji handlu zagranicznego Ukrainy zaczynając od roku 2000. Ukraina, dążąca do integracji z gospodarką światową, szczególną uwagę przywiązuje do handlu zagranicznego, jako jednego z podstawowych czynników wzrostu gospodarczego. Działania Ukrainy w tym kierunku mają na celu wzrost eksportu poprzez poprawę dostępu towarów ukraińskich do rynków zagranicznych. Skutki tych działań wyraźnie widać na poniższej tabeli, która przedstawia wielkość obrotów handlu zagranicznego Ukrainy oraz dynamikę eksportu–importu.

Tabela 1.13. Obroty handlu zagranicznego Ukrainy w latach 1997–2003

Rok	Eksport		Import		Saldo mln USD
	mln USD	Dynamika	mln USD	Dynamika	
1997	14.232	99,3	17.128	97,2	–2.896
1998	12.637	88,8	14.676	85,7	–2.038
1999	11.582	91,6	11.846	80,7	–264
2000	14.673	125,8	13.956	117,8	+717
2001	16.264	111,6	15.775	113,0	+490
2002	17.957	110,4	16.976	107,6	+980
2003	23.074	128,5	23.015	135,6	+59

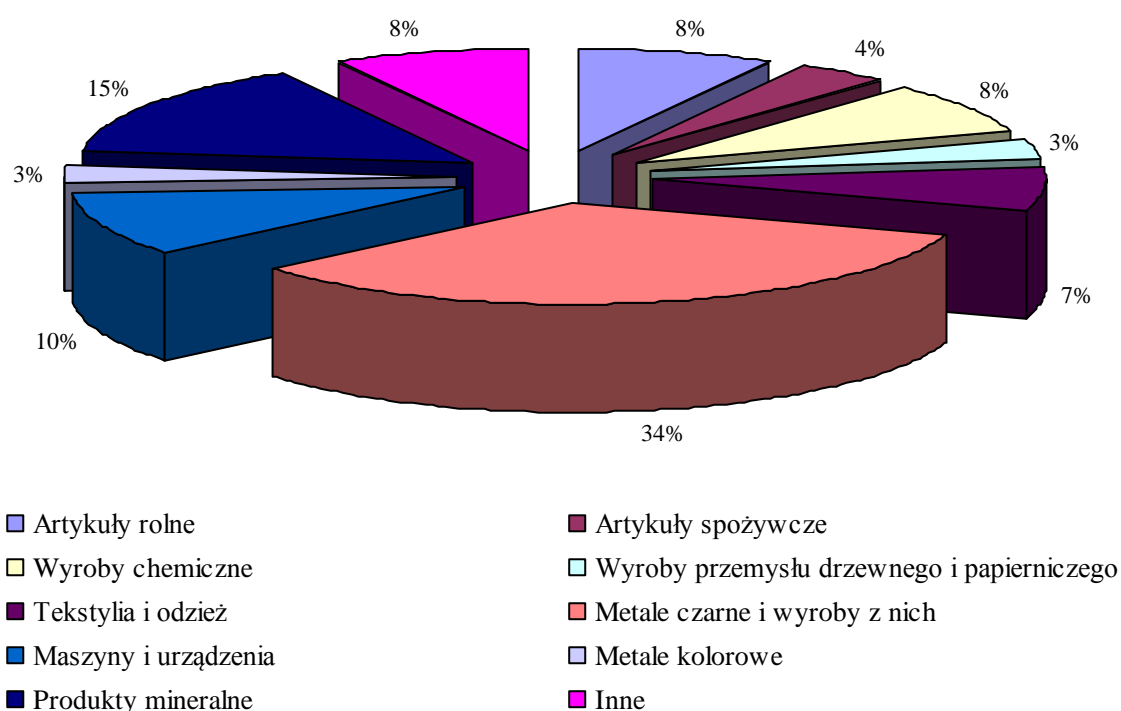
Źródło: Współpraca gospodarcza Polska–Ukraina, Departament Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej Ministerstwa Gospodarki i Pracy RP, Warszawa, wrzesień 2004 r.

Jak widać od roku 2000 jak eksport, tak również i import wzrastały bardzo dynamicznie. Na wartość oraz dynamikę operacji handlu zagranicznego miał wpływ duży wzrost PKB Ukrainy. W roku 2000 Produkt Krajowy Brutto po raz pierwszy w historii niepodległej Ukrainy osiągnął wartość PKB z roku 1990. Zapoczątkowało to pozytywną tendencję wzrostową w rozwoju gospodarki Ukrainy trwającą nadal.

Jednym z wielu czynników, które przyczynili się do wzrostu wartości eksportu, a co z tym bezpośrednio jest związane, do pozytywnego salda handlu zagranicznego Ukrainy, był wzrost popytu na grupy towarowe, mające największy udział w strukturze eksportu Ukrainy. Po niewielkich zmianach struktury towarowej eksportu Ukrainy, które miały miejsce w latach 1992–2003, dominującą pozycją w eksporcie w latach 2003–2004 były metale i wyroby z nich (zwłaszcza wyroby metalurgiczne).

W grupie eksportowanych wyrobów metalurgicznych 91% stanowi żelazo i wyroby żelazne. Pozostałe produkty to aluminium, miedź i wyroby z tych metali. Metalurgia żelaza generuje zatem około jednej trzeciej całego eksportu towarowego Ukrainy. Drugą po metalurgii grupą eksportową są produkty mineralne (ropa naftowa i produkty jej przetwórstwa), a w dalszej kolejności–maszyny i urządzenia mechaniczne oraz produkty chemiczne. W I półroczu 2004 roku w stosunku do I półroczu 2003 roku zwiększył się udział eksportu metali żelaza i wyrobów z nich, produktów mineralnych, wyrobów chemicznych. Jednocześnie obniżył się udział zbóż, papieru i kartonów, odzieży i tekstyliów, miedzi i wyrobów, aluminium, narzędzi, kotłów, maszyn i urządzeń mechanicznych².

Wykres 1.1. Struktura towarowa eksportu Ukrainy w 2003 roku.

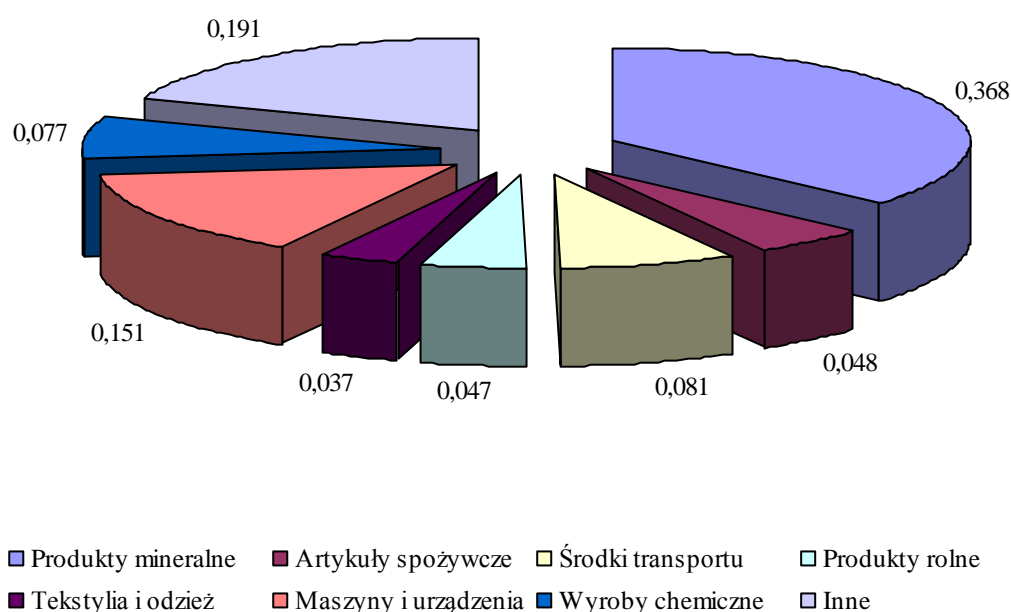


Źródło: Makroekonomiczne dane gospodarki Ukrainy i handel zagraniczny w latach 2001–2003, Rynek–Wschodni partnerzy, nr 6(96). s. 6.

² K. Starzyk. Gospodarcze sąsiedztwo Polski. Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2005, s. 178.

W grupie importowanych produktów mineralnych znajdowały się przede wszystkim paliwa mineralne (95%) i niewielkie ilości soli, siarki, cementu i rud. Z importowanych paliw mineralnych 62% stanowi gaz naturalny, 17% ropa naftowa, 4% węgiel, a 17% inne paliwa, m.in. energia elektryczna. Import paliw jest niezwykle ważny dla Ukrainy, która „w spadku” po Związku Radzieckim odziedziczyła ogromne przedsiębiorstwa stosujące przestarzałe, energochłonne technologie, oparte na dostawach ropy naftowej i gazu z ZSSR po cenach sztucznie zniżonych. Po rozpadzie Związku Radzieckiego – Rosja pozostała głównym dostawcą paliw, ale już po znacznie wyższych cenach, niejednokrotnie wyższych od obowiązujących na rynku światowym. Zmusiło to Ukrainę do szukania innych dostawców. Obecnie Rosja nadal dostarcza 82% produktów mineralnych, Kazachstan, Litwa i Polska odpowiednio 5%, 3% i 2%, pozostałe zaś 8% pochodzi z innych krajów.

Wykres 1.2. Struktura towarowa importu Ukrainy w 2003 roku



Źródło: Makroekonomiczne dane gospodarki Ukrainy i handel zagraniczny w latach 2001–2003, Rynek–Wschodni partnerzy, nr 6(96). s. 6.

Według danych Państwowego Urzędu Statystycznego Ukrainy tendencja wzrostu wartości eksportu Ukrainy w styczniu–sierpniu 2005 roku osłabła. Wartość eksportu w tym okresie stanowiła 22438,7 mln. USD, importu zaś 22810,9 mln. USD. Porównując z tym okresem w roku 2004, eksport zwiększył się o 6,8%, a import o 26,4%. Ujemne saldo handlu zagranicznego towarami – 372,2 mln. USD (w styczniu–sierpniu 2004 r. – dodatnie saldo na poziomie 2958,4 mln. USD).

W handlu z Ukrainą brali udział partnerzy z 191 krajów. Największymi partnerami w eksporcie (26,3%) były Turcja, Włochy, Niemcy, USA, Polska, Białoruś i Egipt, w imporcie (33,4%) – Niemcy,

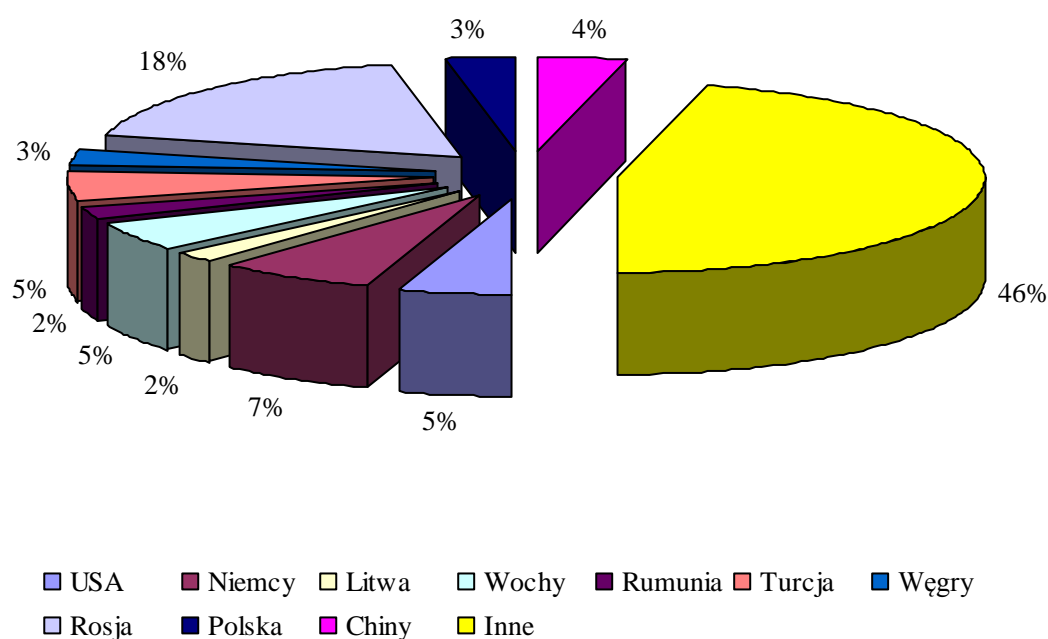
Turkmenistan, Chiny, Polska, Włochy, Białoruś i Francja. Rosja nadal zostaje największym partnerem handlowym Ukrainy, jej udział to 21,2% w eksporcie i 36% w imporcie).

W ujęciu regionalnym najczęściej eksportowano z Kijowa oraz obwodów Donieckiego, Dnipropetrowskiego, Zaporozkiego, Ługańskiego, Poltawskiego i Odeskiego. Importowano najczęściej do Kijowa oraz do obwodów Dnipropetrowskiego, Donieckiego, Zaporozkiego, Odeskiego, Kijowskiego i Charkowskiego.

Przedstawione już zostały towarowe struktury eksportu i importu Ukrainy. Teraz trzeba przejrzeć się geograficznej strukturze handlu zagranicznego. W latach 1992–2003 zmieniła się struktura geograficzna handlu zagranicznego Ukrainy. Eksport do krajów byłego ZSSR spadł z 41% w 1997 r. do 28,7% w 2001 r. i do 24,4% w 2002 r. Nastąpiła, więc wyraźna reorientacja geograficzna ukraińskiego eksportu. W 2003 roku głównymi partnerami Ukrainy były następujące kraje: Rosja 18,7%, Niemcy 6,2%, Włochy 5,5%, Chiny 4,4%, Turcja 3,9%, Węgry 3,7%, Polska 3,3%. Polska zajmowała w 2002 r. w ukraińskim eksporcie 9. miejsce, co stanowiło spadek o 2 miejsca w porównaniu z 2001 rokiem. Z kolei w 2003 r. ponownie znajdowała się na 7. miejscu ze wzrostem udziału w ukraińskim eksporcie z 2,8% w 2002 r. do 3,3% w 2003 r. W 2003 roku znacząco wzrósł eksport do krajów, które są głównymi odbiorcami, najbardziej do Niemiec i Włoch, bo aż o 22,7%³. WEH w Kijowie twierdzi, iż obecnie Polska jest piątym partnerem handlowym dla ukraińskiego eksportu i czwartym po stronie importu. Obroty towarami w handlu Polski z Ukrainą w 2004r. (wg. danych z polskiej statystyki) przekroczyły 3 mld.USD i wyniosły 3082,4 mln.USD. Polski eksport wyniósł 2031,2 mln.USD i był wyższy o 30,1%, a import 1051,2 mln.USD i wzrósł o 41,2%. Dodatkowo saldo wynosi więc 980 mln.USD. Statystyka ukraińska podaje, że eksport z Ukrainy do Polski w 2004r. wyniósł 979,908 mln.USD (3% całości), a import towarów z Polski do Ukrainy wyniósł 968,679 mln.USD (3,3% całości). Różnica wynosi więc 71,3 mln.USD po stronie ukraińskiego eksportu, a polskiego importu oraz 1062,5 mln.USD po stronie polskiego eksportu a ukraińskiego importu. W polskim eksporcie dominuje 8 grup towarowych dających łącznie 82,5% polskiego eksportu do Ukrainy, a udział każdej w strukturze przekracza 5%. Są to w kolejności: maszyny i urządzenia elektroprzet, pojazdy i części do nich, metale nieszlachetne i wyroby z metali, tworzywa sztuczne, produkty chemiczne, materiały i wyroby włókiennicze, papier i ścier drzewny, gotowe artykuły spożywcze. W polskim imporcie z Ukrainy dominują 3 grupy towarowe; produkty mineralne (ruda– 47,2%), metale czarne (26,7%) i produkty chemiczne (10,4%). Stanowią one łącznie 84,3% polskiego importu z Ukrainy.

³ Gospodarcze sąsiedztwo Polski. K. Starzyk. Wydawnictwo Naukowe Temper, s. 181. Warszawa, 2005

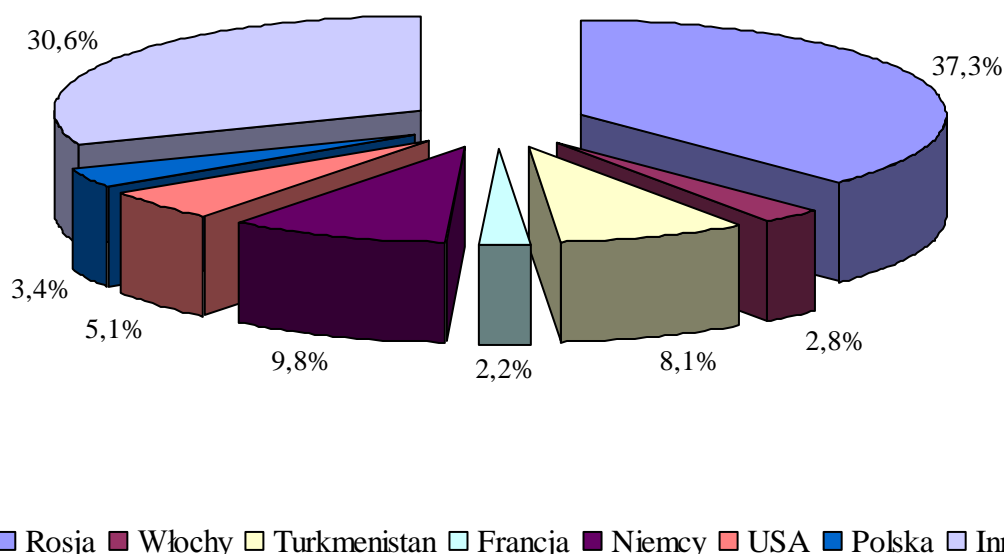
Wykres 1.3. Struktura geograficzna eksportu Ukrainy (01.01.2004–31.07.2004r.)



Źródło: K. Starzyk. Gospodarcze sąsiedztwo Polski. Wydawnictwo Naukowe Temper, Warszawa, 2005, s. 181.

Poniziej przedstawione są dane dotyczące struktury geograficznej importu Ukrainy z tego samego okresu. W 2003 roku szczególnie wzrósł import z Niemiec, Turkmenistanu i Polski (Polska awansowała z ósmego miejsca w roku 2000 na szóste w roku 2001 i czwarte w 2002 roku, pozostając w 2003 r. również na czwartym miejscu). Na podstawie danych Państwowego Urzędu Statystyki Ukrainy za siedem miesięcy 2004 r. na ogólną wartość importu Ukrainy 15 156 754 tys. USD import z Rosji wyniósł 5 456 601 tys. USD (czyli 37,3%). W dalszej kolejności import pochodził z Niemiec (9,8%), Turkmenistanu (8,8%), USA (5,1%) oraz Polski (3,4%).

Wykres 1.4. Struktura geograficzna importu Ukrainy (01.01.2004–31.07.2004 r.)



Źródło: K. Starzyk. Gospodarcze sąsiedztwo Polski. Wydawnictwo Naukowe Temper, Warszawa, 2005 s. 182.

Następna tabela przedstawia geograficzną strukturę ukraińskiego handlu towarami z krajami największymi partnerami (styczeń–październik 2004 r.), wartości eksportu–importu oraz saldo handlu zagranicznego. Jak wyraźnie widać, Ukraina najczęściej eksportowała do Federacji Rosyjskiej, do Włoch oraz do Niemiec, importowała zaś najczęściej z Rosji, Turkmenistanu i z Niemiec. Ogólne saldo było pozytywne i wynosiło 3206245,11 tys. USD.

Tabela 1.14. Geograficzna struktura ukraińskiego handlu zagranicznego towarami (styczeń–październik 2004 r.)

	EKSPORT	IMPORT	SALDO
	w tys. USD	w tys. USD	
Ogółem	26537409,78	23331164,67	3206245,11
Kraje WNP	6887388,36	12255502,71	-5368114,35
Rosja	4779294,98	9616848,41	-4837553,43
Turkmenistan	182882,94	1729644,07	-1546761,13
Uzbekistan	99818,32	52729,51	47088,81
Inne kraje świata	19650021,42	11075661,96	8574359,46
Europa	9644340,73	7841791,23	1802549,50
Austria	211371,63	283455,60	-72083,97
Albania	43786,12	1292,45	42493,67
Włochy	1290196,52	635828,44	654368,08

Niemcy	1674042,58	2177939,54	-503896,96
Polska	768319,15	782737,41	-14418,26
Azja	6425368,80	2024430,62	4400938,18
Afryka	1336062,87	227815,12	1108247,75
Ameryka	2235147,20	935240,92	1299906,28

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Państwowego Urzędu Statystycznego Ukrainy

Jeśli chodzi o handel usługami, to niewątpliwie największym krajem, importerem usług z Ukrainy jest Rosja. Wartość tych usług w badanym okresie osiągnęła 1687,5 mln. USD. Natomiast Ukraina skorzystała z usług rosyjskich tylko na 219,1 mln. USD, co z resztą bardzo dobrze przedstawia pozytywne saldo (1468,4 mln. USD).

Tabela 1.15. Geograficzna struktura ukraińskiego handlu zagranicznego usługami z krajami największymi partnerami (01.01.2004–01.10.2004)

	EKSPORT		IMPORT		SALDO
	mln USD	W stosunku do stycznia–października 2003 r.,%	mln USD	W stosunku do stycznia–października 2003 r.,%	
Ogółem	3672,6	119,1	1256,3	121,7	2416,3
Kraje WNP	1824,0	105,8	265,3	112,0	1558,7
<i>Rosja</i>	<i>1687,5</i>	<i>103,5</i>	<i>219,1</i>	<i>108,4</i>	<i>1468,4</i>
Inne kraje świata	1848,6	135,8	991,0	124,6	857,6
Austria	61,6	110,5	34,0	145,2	27,6
Belgia	83,4	120,9	16,0	99,9	67,4
Niemcy	101,2	120,5	83,9	125,9	17,3
Polska	27,6	137,4	43,6	143,4	-16,0
Stany Zjednoczone Ameryki	163,3	129,5	138,8	78,4	24,5
Wielka Brytania	181,9	109,1	96,5	150,0	85,4
Węgry	120,1	360,0	20,0	260,0	100,1
Szwajcaria	122,2	170,0	51,5	190,0	70,7

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Państwowego Urzędu Statystycznego Ukrainy

Dużą część obrotów handlu zagranicznego Ukrainy stanowi eksport usług, przede wszystkim transportowych. W tym sektorze również głównym partnerem Ukrainy była Rosja, mająca około 42% udziału w eksporcie. Udział pozostałych krajów był nieznaczny.

Tabela 1.16. Struktura eksportu–importu usług (01.01.2004–01.10.2004 r.)

	EKSPORT		IMPORT		SALDO	udział, %	
	mln USD	W stosunku	mln USD	W stosunku		Eksport	Import
		do stycznia–		do stycznia–			
		października 2003 r.,%		października 2003 r.,%			
Usługi ogółem	3672,6	119,1	1256,3	121,7	2416,3	100,0	100,0
Usługi transportowe	2867,7	111,8	327,0	135,0	2540,7	78,1	26,0
W szczególności:							
Transport morski	449,1	125,0	32,6	193,2	416,5	15,7	10,0
W tym:							
Pasażerski	1,6	119,9	1,0	230,0	0,6	0,3	3,0
Ładunkowy	47,5	99,6	2,1	84,4	45,4	10,6	6,6

Źródło: Państwowy Urząd Statystyczny Ukrainy

1.2.3 Inwestycje

Perspektywicznym kierunkiem w stosunkach gospodarczych Polski z Ukrainą jest współpraca inwestycyjna. Na razie – przy tendencji wzrostu – polskie inwestycje na Ukrainie według informacji Wydziału Ekonomiczno–Handlowego Ambasady RP w Kijowie (na 1.01.2005 r.) wynoszą 192 mln USD. Daje to Polsce 11 miejsce wśród inwestorów zagranicznych na Ukrainie (udział – ok. 2,5%). Wartość bezpośrednich inwestycji w gospodarkę Ukrainy, według danych Państwowego Urzędu Statystycznego Ukrainy (na 01.07.2005) osiągnęła 9061,4 mln. USD. Udział Polski kształtują się na poziomie 2,3%.

Tabela 1.17. Wartość bezpośrednich inwestycji w gospodarkę Ukrainy

	Wartość bezpośrednich inwestycji stanem na 01.07.2005 (mln. USD)	Udział procentowy
Ogółem	9061,4	100,0
W tym:		
Cypr	1272,1	14,0
USA	1218,8	13,5

Wielka Brytania	948,4	10,5
Wyspy Dziewicze	689,2	7,6
Holandia	594,3	6,6
Niemcy	568,8	6,3
Rosja	546,0	6,0
Szwajcaria	433,3	4,8
Austria	346,1	3,8
Polska	209,7	2,3
Węgry	194,0	2,1
Korea	172,4	1,9
Inne kraje:	1868,3	20,6

Polskie kapitały ulokowane są w przemyśle – 58%, w sektorze bankowo–finansowym – 23,2% i handlu oraz usługach – 10,8%. Ukraińskie firmy rozpoczęły inwestycje w Polsce na szeroką skalę w 2004 roku i są już obecne w sektorze bankowym, handlu wyrobami stalowymi oraz w przemyśle hutniczym. Największymi polskimi inwestorami są: Can-Pack (producent puszek do napojów), Bank PKO BP, który kupił udziały w Kredyt Bank Ukraina, TZMO Bella-Center (artykuły higieny osobistej), Inter-Groclin (siedzenia do samochodów) oraz fabryki mebli Nowy Styl i Forte. W 2005 r. z dużą inwestycją weszło na Ukrainę PZU. Na Ukrainie działa również PeKaO S.A.

Główne obszary inwestycji polskich: Kijów, Użhorod, obwody kijowski i charkowski. W Jaworowskiej Strefie Ekonomicznej koło Lwowa pracuje prawie 40 polskich firm, w Nowowołyńskiej Strefie Specjalnego Inwestowania i Ługańsku działa także wiele firm z kapitałem polskim.

Pomyślnie rozwija się współpraca w branży transportu kolejowego. Od 2003 roku po szerokich torach kursuje pociąg kontenerowy „Jarosław” między Kijowem i Sławkowem w województwie śląskim. Urządzenie do rozsuwania kół SUW-2000 wykorzystywane jest tak dla przewozów pasażerskich jak i towarowych.

1.3. Republika Białoruś

1.3.1. Obroty handlowe

Do 1991 roku 92% obrotów w handlu zagranicznym Białorusi (94% w eksporcie i 87% w imporcie) przypadało na kraje byłego Związku Radzieckiego. Po jego rozpadzie udział tych krajów w wymianie handlowej maleje, przy nadal utrzymującej się roli Rosji jako głównego partnera. Od połowy lat 90. obroty handlowe z UE zwiększały się i osiągnęły w roku 2002 około 19% ogólnej wartości. W pierwszych latach po rozpadzie ZSSR nie tylko kierunki, ale i wolumen wraz ze strukturą eksportu i importu uległy zmianom. W tym okresie Białoruś zgłaszała duże zapotrzebowanie na towary wysoko przetworzone z krajów zachodnich, w wyniku czego import wzrastał szybciej niż eksport, co odzwierciedlało ujemne saldo bilansu handlowego. Ciągły wzrost obrotów handlowych występuje od roku 2001. Ujemne saldo bilansu handlowego Białorusi rosło i osiągnęło poziom 1,540 mld USD w roku 2003. W tym roku Białoruś utrzymywała stosunki handlowe ze 166 krajami. W tym na kraje WNP przypadało około 63% obrotów handlowych ogółem. Głównym partnerem w handlu pozostaje federacja Rosyjska (jej udział w ogólnej wartości obrotów handlu zagranicznego wynosił w 2003 roku 58%). Wśród największych partnerów handlowych Białorusi możemy wymienić Niemcy (5,8%), Wielka Brytania (4,7%), Polska (3,6%), Ukraina (3,3%), Holandia (2,4%), Litwa (ok. 2%), Włochy (ok. 2%), Łotwa (1,8%) i Chiny (1,1%). W ostatnich latach dynamicznie rozwija się współpraca handlowa między Białorusią i Polską. W 2003 roku poziom obrotów handlowych dwóch krajów osiągnął 783 mln USD. Od 2002 roku widoczne są zmiany w geograficznej strukturze eksportu, co związane jest ze wzrostem eksportu do krajów spoza WNP.

Tabela 1.18. Dynamika eksportu Białorusi

Kraj	2000		2001		2002		2003	
	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
Rosja	3714,4	50,7	3941,0	53,1	4053,9	50,1	4898,7	49,2
Wielka Brytania	95,9	1,3	222,9	3,0	493,7	6,1	938,3	9,4
Polska	276,7	3,8	247,1	3,3	273,3	3,4	434,2	4,4
Niemcy	231,7	3,2	241,0	3,2	348,0	4,3	421,2	4,2
Łotwa	467,3	6,4	492,5	6,6	520,1	6,4	344,2	3,5
Ukraina	559,4	7,6	421,8	5,7	271,6	3,4	343,5	3,4
Litwa	348,7	4,8	275,8	3,7	256,7	3,2	265,0	2,7
Chiny	148,4	2,0	143,1	1,9	217,4	2,7	162,3	1,6
Włochy	76,0	1,0	85,4	1,1	130,1	1,6	135,2	1,4
USA	97,0	1,3	77,1	1,0	91,3	1,1	102,3	1,0

Źródło: Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Mińsku

Jak widać, w 2003 roku w stosunku do roku poprzedniego wzrósł eksport do Wielkiej Brytanii (o 90%), Polski (o 59%), Holandii (o 48%), Ukrainy (o 26%) i do Niemiec (o 21%).

W strukturze białoruskiego eksportu do Polski dominują oleje ropy naftowej inne niż surowe, nawozy potasowe mineralne lub chemiczne, oleje ropy naftowej surowe, gazy ziemne, kazeina, energia elektryczna, cement portlandzki, glinowy, anhydrytowy.

Tabela 1.19. Struktura towarowa białoruskiego eksportu do Polski w 2004 r. (tys. USD)

Nazwa towaru	2003 r.	2004 r.	04/03 w %
WARTOSC EKSPORTU OGÓŁEM	434171,6	728753,7	167,8
Oleje ropy naftowej inne niż surowe	139064,0	298919,6	215,0
Nawozy potasowe mineralne lub chemiczne	48731,9	72303,7	148,4
Oleje ropy naftowej surowe	43173,7	69430,6	160,8
Gazy ziemne	16162,8	57560,5	356,1
Kazeina	9982,4	25146,1	251,9
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	9173,9	19077,5	208,0
Energia elektryczna	13781,8	17357,2	125,9
Półwyroby ze stali niestopowej	0,0	15181,5	–
Cement portlandzki, glinowy, anhydrytowy	15464,1	12890,1	83,4
Alkohole acykliczne i ich pochodne	7185,5	9500,1	132,2
Skrętki, liny, kable ze stali, nie izolowane elektrycznie	7817,7	9476,3	121,2
Drewno surowe okorowane lub nie, również zgrubnie obrobione	5554,4	8276,0	149,0
Izolowane druty, kable, przewody z włókien optycznych	210,1	7267,4	3459,0
Poliacetale, inne polietery i żywice epoksydowe I poliestry proste	1978,6	7128,3	360,3
Sztaby, pręty walcowane na gorąco ze stali niestopowej	1674,5	6954,2	415,3
Drewno piłowane wzdłużnie, skrawane lub łuszczone o grubości pow. 6mm	4653,7	6199,4	133,2
Sklejka, płyty formowane	3820,2	5577,5	146,0
Silniki spalinowe tłokowe z zapłonem samoczynnym	2892,3	4734,0	163,7

Kabel z włókna syntetycznego	3888,3	4197,8	108,0
Przędza z włókna ciągłego syntetycznego	3301,7	3258,1	98,7
Węglowodory acykliczne	1866,1	3184,8	170,7
Skorupiaki, mięczaki przetworzone	2622,8	3012,8	114,9
Mleko i śmietana, zagęszczone	399,8	2686,0	671,8
Włókna szklane oraz wyroby z nich	1442,4	2435,0	168,8
Sól i czysty chlorek sodowy	1157,4	2314,8	200,0
Kwasy polikarboksyłowe, ich bezwodniki	957,8	2303,7	240,5
Wazelina, parafina, wosk montanowy	1948,2	2247,0	115,3
Odpady i złom żeliwa i stali	695,8	2139,9	307,5
Nowe opony pneumatyczne, gumowe	1705,2	2030,4	119,1
Węglowodory cykliczne	798,0	2002,9	251,0
Wapno palone	558,1	1531,8	274,5
Owoce i orzechy, (nie)gotowane, mrożone	1061,3	1183,7	111,5

Źródło: Ministerstwo Statystyki i Analiz Republiki Białoruś.

W białoruskim imporcie, jak i w eksporcie, największym partnerem jest Federacja Rosyjska, w 2003 roku Białoruś importowała z Rosji na kwotę 7559,3 mln USD (co daje Rosji 65,7% udziału w białoruskim imporcie), na drugiej pozycji znajdują się Niemcy z 820 mln USD (7,1%), na trzeciej Ukraina z 362,1 mln USD (3,1%) i na czwartej pozycji znajduje się Polska z 348,5 (3,0%).

W towarowej strukturze importu z Polski dominują:

- Mięso wieprzowe świeże, chłodzone lub mrożone
- Płyty wiórowe lub podobne płyty drewnopochodne
- Lampy elektronowe, kineskopy
- Jabłka, gruszki świeże
- Papier toaletowy, wata celulozowa, chusteczki kosmetyczne, tampony, podpaski higieniczne
- Płyty pilśniowe drewnopochodne
- Maszyny, instalacje lub sprzęt laboratoryjny z podgrzewaniem elektrycznym lub bez
- Tłuszcz wieprzowy bez chudego mięsa oraz tłuszcz drobiowy.

Tabela 1.20. Struktura towarowa białoruskiego importu z Polski w latach 2003 i 2004 według pozycji towarowych (w tys. USD)

Nazwa towaru	2003r.	2004r.	04/03 w %
OGÓLEM IMPORT	348490,7	474966,7	136,3
Mięso wieprzowe świeże, chłodzone lub mrożone	32405,6	42659,0	131,6

Płyty wiórowe lub podobne płyty drewnopochodne	27038,9	31937,5	118,1
Lampy elektronowe, kineskopy	20999,3	31479,6	149,9
Papier toaletowy, wata celulozowa, chusteczki do nosa, kosmetyczne, tampony, podpaski higieniczne	8520,1	11614,3	136,3
Jabłka, gruszki świeże	10092,2	9321,7	92,4
Płyty pilśniowe drewnopochodne	7827,0	9312,5	119,0
Oprawy, okucia z metalu do mebli, drzwi, schodów, okien, żaluzji	4382,5	9111,9	207,9
Wełna żuźlowa, skalna, mineralna	5102,7	9106,1	178,5
Leki złożone w opakowaniach do sprzedaży detalicznej	6612,1	7967,4	120,5
Węglowodory cykliczne	1408,9	7592,1	538,9
Produkty używane do karmienia zwierząt	2482,1	7479,0	301,3
Cukier buraczany	618,4	7447,2	1204,3
Tablice, panele, konsole, pulpity, szafy do elektrycznego sterowania lub rozdziału energii elektrycznej	2797,0	7255,4	259,4
Drób domowy żywy	2110,1	7196,6	341,1
Tłuszcz wieprzowy bez chudego mięsa oraz tłuszcz drobiowy	4656,9	6451,9	138,5
Maszyny, instalacje lub sprzęt laboratoryjny z podgrzewaniem elektrycznym lub bez	7042,6	5527,3	78,5
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	2155,7	5486,5	254,5
Szkło typu "float" i o powierzchni szlifowanej lub polerowanej w arkuszach	1426,4	5298,4	371,5
Kit szklarski, ogrodniczy, żywiczne, masy uszczelniające, wypełniacze malarskie	3091,6	5129,2	165,9
Pozostałe artykuły drewniane	3755,3	4636,8	123,5
Izolowane druty, kable oraz inne przewody elektryczne	1641,7	4609,7	280,8
Pozostałe płyty, arkusze, folie, pasy, taśmy z tworzyw sztucznych.	3337,8	4520,1	135,4
Pozostałe meble i ich części	1898,1	4385,5	231,0
Konstrukcje i części konstrukcji ze stali; pręty, kątowniki, kształtowniki, rury z żeliwa lub stali	1915,0	4192,3	218,9
Artykuły do transportu i pakowania towarów, z tworzyw sztucznych	3038,2	4130,4	135,9

Rury, przewody i węże oraz ich wyposażenie z tworzyw sztucznych	1619,6	4017,6	248,1
Folia aluminiowa o grubości nieprzekraczającej 0,2 mm	2590,9	3948,8	152,4
Nieszkliwione płytki chodnikowe, kafle, płytki ścienne	2706,7	3922,2	144,9
Skrobie	3886,1	3667,9	94,4
Farby i pokosty na bazie polimerów syntetycznych i naturalnych	1834,8	3547,8	193,4
Koks i półkoks z węgla	0	3363,7	
Akumulatory elektryczne	2948,6	3310,9	112,3
Pozostałe warzywa przetworzone lub zakonserwowane inaczej niż za pomocą octu	2190,9	3268,0	149,2
Mięso wołowe mrożone	1005,6	3196,3	317,9
Części obuwia	3147,3	3182,6	101,1
Maszyny do przemysłowego przygotowania lub produkcji żywności	4779,7	3135,1	65,6
Inne art. spożywcze	1206,9	2875,0	238,2
Lustra w ramach lub nie, łącznie z lusterkami wstecznymi	1830,9	2767,5	151,2
Balony, butle, butelki, słoje, dzbany, fiolki, ampułki i inne pojemniki ze szkła	2435,1	2701,8	111,0
Płyty, arkusze, folie i pasy z tworzyw sztucznych nie komórkowych, niewzmocnionych, nielaminowanych	1799,5	2661,7	147,9
Transformatory elektryczne, przekształtniki oraz wzbudniki	413,8	2536,5	613,0
Dojarki mechaniczne i urządzenia mleczarskie	4543,3	2522,1	55,5
Krany, kurki, zawory i podobna armatura	2178,1	2355,3	108,1
Pozostałe artykuły ze stali	2293,2	2341,9	102,1
Mąki, grysiki i granulki z mięsa	1603,8	2314,6	144,3
Papier, tektura, wata celulozowa	2510,6	2296,8	91,5
Pompy powietrzne lub próżniowe, sprężarki, okapy wentylacyjne lub recyrkulacyjne	1145,1	2230,8	194,8
Mięso i jadalne podroby z drobiu	4864,3	2208,5	45,4

Pozostałe artykuły z tworzyw sztucznych oraz z innych mat. objętych poz. 3901–3914	1468,4	2183,4	148,7
Szkło lane i walcowane, w arkuszach lub kształtkach	872,2	2137,5	245,1
Meble do siedzenia oraz ich części	1913,3	2003,8	104,7
Włókniny nawet impregnowane, powlekane, pokrywane lub laminowane	1412,1	1965,3	139,2
Wyroby z gipsu	945,0	1933,4	204,6
Cebula, szalotka, czosnek, pory świeże lub chłodzone	2143,7	1718,6	80,2
Papier i karton powlekany	1284,1	1684,3	131,2
Chłodziarki, zamrażarki i inne urządzenia chłodzące lub zamrażające	2353,3	1642,3	69,8
Organiczne środki powierzchniowo czynne	905,6	1572,9	173,7
Zmywarki do naczyń, urządzenia do czyszczenia, napełniania, zamykania, etykietowania butelek, tubek, puszek, pudełek	2294,6	1485,0	64,7
Pozostałe owoce świeże	805,8	1441,6	178,9
Oleje ropy naftowej inne niż surowe	923,1	1222,4	132,4
Kapusta, kalafiory, kalarepa, kapusta włoska świeże i chłodzone	2289,6	549,9	24,0
Ziemniaki świeże lub chłodzone	2738,9	58,3	2,1

Źródło: Ministerstwo Statystyki i Analiz RB

W roku 2004 struktura towarowa wymiany handlowej między Białorusią i Polską nie uległa zmianie. W eksporcie białoruskim nadal dominującymi pozycjami były: Oleje ropy naftowej inne niż surowe, nawozy potasowe mineralne lub chemiczne, oleje ropy naftowej surowe, gazy ziemne, kazeina, części i akcesoria do pojazdów samochodowych, energia elektryczna, półwyroby ze stali niestopowej, cement oraz alkohole acykliczne i ich pochodne.

Białoruś w 2004 roku najwięcej z Polski importowała: artykuły rolno-spożywcze, płyty wiórowe lub podobne płyty drewnopochodne, lampy elektronowe, kineskopy, oprawy, okucia z metalu do mebli, wełna żuźlowa, leki i węglowodory cykliczne. Wymiana handlowa Białorusi z Polską w latach 2000–2004 cechowała się dodatnim saldem po stronie Białorusi (w przeciwieństwie do ujemnego salda w łącznych statystykach handlu zagranicznego Białorusi), które się stale zwiększało i już za siedem pierwszych miesięcy 2005 roku osiągnęło poziom 161,7 mln USD.

Tabela 1.21. Wymiana handlowa Białorusi z Polską w latach 2000–2005 (stan na 01.07.2005) w mln USD

	2000	2001	2002	2003	01.01–01.07.2005	%, do 01.01–01.07.2004
Obroty	500,6	449,7	492,9	782,7	677,5	132,9
Eksport	276,8	248,0	273,3	434,2	419,6	138,7
Import	223,8	201,7	219,6	348,5	257,9	124,4
Saldo	53,0	46,3	53,7	85,7	161,7	

Źródło: Ministerstwo Statystyki i Analizy RB

Dla zrozumienia trendu w zmianie kierunków wymiany handlowej Białorusi warto porównać i zanalizować obroty w handlu zagranicznym Białorusi z Polską na tle ogólnych wyników handlu zagranicznego Białorusi w tym samym okresie.

Tabela 1.22. Handel zagraniczny Republiki Białoruś: styczeń–marzec 2005r. (w mln USD)

Wyszczególnienie	Styczeń –marzec 2004r.	Styczeń –marzec 2005r.	Dynamika	Udział	
				Styczeń –marzec 2004r.	Styczeń –marzec 2005r.
Obrót towarowy	5 891,8	6 536,4	110,9		
- eksport	2 872,2	3 501,7	121,9		
- import	3 019,6	3 034,7	100,5		
saldo	-147,4	467,0			
w tym:					
Kraje WNP	3 688,1	3 507,6	95,1	62,5	53,6
- eksport	1 502,4	1 456,1	96,9	52,3	41,5
- import	2 185,7	2 051,5	93,9	72,3	67,6
saldo	-683,3	-595,4			
w tym:					
Rosja	3 415,5	3 118,9	91,3	57,9	47,7
- eksport	1 339,8	1 234,5	92,1	46,6	35,2
- import	2 075,7	1 884,4	90,8	68,7	62,0
saldo	-735,9	-649,9			
Ukraina	194,5	287,7	147,9	3,3	4,4

- eksport	106,4	140,4	131,9	3,7	4,0
- import	88,1	147,3	167,1	2,9	4,8
saldo	18,3	-6,9			
Kraje UE	1 644,6	2 270,6	138,1	27,9	34,7
- eksport	1 051,1	1 624,4	154,5	36,6	46,3
- import	593,5	646,2	108,9	19,6	21,3
saldo	457,6	978,2			
w tym:					
Niemcy	286,0	350,3	122,5	4,8	5,3
- eksport	113,4	163,6	144,2	3,9	4,7
- import	172,6	186,7	108,2	5,7	6,1
saldo	-59,2	-23,1			
Polska	230,8	311,8	135,0	3,9	4,7
- eksport	133,4	199,0	149,1	4,6	5,7
- import	97,4	112,7	115,7	3,2	3,7
saldo	36,0	-86,3			

Źródło: WEH w Mińsku

Istotne zmiany zaszczyły. w handlu zagranicznym Białorusi w I kwartale br. w porównaniu do roku ubiegłego i lat poprzednich. Mamy do czynienia z następującymi zjawiskami:

- utrzymuje się dalszy wzrost obrotów handlu zagranicznego RB, przy spadającej jednak dynamice, – nadal spada udział FR w handlu zagranicznym Białorusi na rzecz wzrostu udziału UE,
- po raz pierwszy od lat RB uzyskała dodatnie saldo w handlu zagranicznym, przy czym jest ono ujemne w handlu z Rosją i krajami WNP łącznie, zaś dodatnie z krajami UE,
- Polska stabilnie zajmuje 4 miejsce w obrotach handlowych RB z zagranicą i 3 miejsce w imporcie na rynek RB.

Podobnie istotne zmiany obserwuje się w handlu zagranicznym RP – RB w I kwartale br:

- rośnie dodatnie saldo na rzecz Białorusi
- w 1 kwartale nie zanotowano eksportu ropy naftowej i kondensatu gazowego, ważnej pozycji eksportu Białorusi do Polski w ubiegłym roku
- pojawiła się w białoruskim eksporcie nowa ważna pozycja–półfabrykaty ze stali oraz pręty stalowe i stal w blokach

- zanotowano spadek polskiego eksportu na Białoruś w takich ważnych pozycjach jak kineskopy i mięso wieprzowe.

Nadal w strukturze białoruskiego eksportu do Polski dominują produkty przetwórstwa ropy, gaz ciekły, sól potasowa. Łącznie z nową pozycją "półfabrykaty ze stali" stanowią one 71,2 % wartości tego eksportu. W przypadku polskiego eksportu na Białoruś analogicznie cztery pierwsze pozycje (mięso wieprzowe, jabłka, płyty wiórowe, kineskopy) stanowiły 26,7 % wartości polskiego eksportu.

1.3.2. Inwestycje

Bliskość rynku białoruskiego i możliwość lepszej współpracy ulokowanych na nim polskich firm z innymi rynkami wschodnimi, a przede wszystkim z rynkiem rosyjskim sprawia, iż Republika Białoruś jest atrakcyjnym partnerem dla Polski i nie tylko. Jednym z podstawowych czynników zachęcających do inwestowania na Białorusi są ulgi podatkowe dla inwestorów zagranicznych. Duża liczba inwestorów zagranicznych dokonuje swoich inwestycji w gospodarkę Białorusi z myślą o podbiciu w tym samym czasie innych rynków wschodnich. Inwestując na Białorusi uzyskujemy możliwość bezcłowego wejścia na rynek Federacji Rosyjskiej, ponieważ odbywa się to w ramach unii celnej pomiędzy Białorusią i Rosją. W wyniku tego otrzymujemy zyski w rublach rosyjskich, które są łatwo wymienne na inne waluty krajów świata.

Z ogólnej wartości inwestycji zagranicznych, jakie napłynęły do Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1989–1994 Białoruś pozyskała zaledwie 0,3%, a w roku 1995 zaledwie 0,1%. Największy wpływ inwestycji w latach 90. miał miejsce w roku 1997 (1,8% ogólnej wartości inwestycji zagranicznych ulokowanych w tym regionie). W roku 2001 udział Republiki Białoruś ponownie spadł do niskiego poziomu (0,4%). Jednak lata 2002–2004 można uznać za przełomowe – nastąpił wzrost wartości dokonywanych inwestycji na terytorium Białorusi. A co jest bardzo ważne, zmieniła się również geograficzna struktura pochodzenia inwestorów oraz struktura sektorowa.

Tabela 1.23. Napływ zagranicznych inwestycji do Republiki Białoruś w 2004 r.(tys. USD)

	Ogółem inwestycji, w tym:	bezpośrednich	portfelowych	innych
Ogółem	1517381,4	859176,3	391,3	657813,8
Szwajcaria	518035,9	512363,3		5672,6
Federacja Rosyjska	306579,1	139872,0	360,9	166346,2
Niemcy	105750,2	13489,3		92260,9
Wielka Brytania	100118,2	54480,3	21,5	45616,4
USA	83862,1	21665,1	1,4	62195,6

Austria	64459,9	7715,3		56744,6
Holandia	64036,9	36153,9		27883,0
Łotwa	39356,5	9923,8		29432,7
Cypr	36742,2	14962,6		21779,6
Wyspy Dziewicze (bryt.)	33083,8	5252,3		27831,5
Polska	28846,3	11022,7	4,5	17819,1
Chorwacja	24603,8	24,5		24574,3
Włochy	16313,1	1637,9		14675,2
Czechy	15911,2	4205,0	3,0	11703,2
Litwa	11983,4	2517,0		9421,4
Estonia	7556,6	5529,6		2027,0
Kuwejt	6773,8			6773,8
Kanada	5607,7	4732,9		874,8
Japonia	5388,5			5388,5
Słowenia	4944,5	457,3		4487,2

Zródło: Ministerstwo Statystyki i Analiz RB

Jak widać na pierwszej pozycji w ogólnej wartości inwestycji zagranicznych znalazła się Szwajcaria, inwestując 518035,9 tys USD (w tym 512363,3 tys USD inwestycji bezpośrednim przy całkowitym braku inwestycji portfelowych). Na drugiej pozycji jest Rosja, która w tym okresie zainwestowała 306579,1 tys USD (w tym 139872,0 tys USD inwestycji bezpośrednich). Polska znalazła się na 11 miejscu z 28846,3 tys USD (w tym 11022,7 tys USD inwestycji bezpośrednich).

W ujęciu regionalnym, największą dynamiką inwestycji w kapitał zakładowy cechował się obwód Witebski (137% w stosunku do roku poprzedniego) oraz Miński (134% w stosunku do roku 2004).

Tabela 1.24. Inwestycje w kapitał zakładowy w ujęciu regionalnym (w % do roku poprzedniego)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Republika Białoruś	69	102	97	106	121	121
Obwody:						
Brześćski	80	104	101	98	127	121
Witebski	79	94	99,6	94	134	137
Gomielski	66	107	113	109	112	100,8
Grodnienski	41	104	96	115	125	121
m. Mińsk	67	102	103	115	118	118

Miński	74	114	72	104	112	134
Mogilewski	71	84	97	96	129	130

Zródło: Ministerstwo Statystyki i Analiz RB

Udział Polski w inwestycjach zagranicznych w Białorusi jest niewielki. Według białoruskich danych statystycznych w 2004 r. wartość wszystkich zagranicznych inwestycji z 51 krajów wyniosła 1 517 mln USD, w tym polskich 28,8 mln USD, co stanowi około 2% w strukturze według krajów inwestorów. (w 2003r. odpowiednio –1 306,5 mln USD, w tym polskich 19,9 mln USD, to jest 1,52%) Oznacza to dynamikę polskich inwestycji na Białorusi w wysokości 144,7% oraz wzrost udziału we wszystkich inwestycjach na Białorusi o około 0,5 punkta procentowego. Polska zajmuje 11 miejsce w rankingu krajów inwestorów na Białorusi, po takich krajach jak: Szwajcaria, Rosja, Niemcy, Wielka Brytania, USA, Austria, Holandia, Łotwa, Cypr i Wyspy Dziewicze. Warto zauważyć, że w przypadku Rosji, USA i innych egzotycznych krajów mogą mieć miejsce inwestycje firm z udziałem kapitału białoruskiego, zarejestrowanych tam z różnych powodów.

Wydział Ekonomiczno–Handlowy podaje, iż w 2003r. funkcjonowały na Białorusi 322 spółki z udziałem polskiego kapitału, z tego 196 wspólnych i 126 czysto polskich. Zajmowaliśmy pod tym względem 3 pozycję po Rosji i USA.

Obecnie na Białorusi działa 350 przedsiębiorstw z kapitałem polskim.

Struktura polskich inwestycji w 2004 r. w Republice Białoruś przedstawia się następująco:

- bezpośrednie – 11,0 mln USD (8,8 mln USD w 2003r.) z tego w środki trwałe 5,4 mln USD, kredyty udzielone przez polskich udziałowców 1,1 mln USD, pozostałe bezpośrednie 4,5 mln USD;
- portfelowe – 4,5 tys. USD;
- pozostałe – 17,8 mln USD

Pod względem wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych Polska zajmuje 8 miejsce po takich krajach jak Szwajcaria, Rosja, Wielka Brytania, Holandia, USA, Cypr, Niemcy. Skala polskich inwestycji bezpośrednich jest również niewielka i wynosi w 2004r. 11,0 mln USD. Stanowi to 1,3% zagranicznych inwestycji na Białorusi.

1.4. Litwa, Łotwa, Estonia

1.4.1. Ogólna charakterystyka Litwy, Łotwy i Estonii

Wszystkie trzy republiki nadbałtyckie, tj. Litwa, Łotwa oraz Estonia należą do państw stosunkowo niewielkich biorąc pod uwagę ich powierzchnię oraz ilość mieszkańców. Z punktu widzenia zatem wielkości potencjalnego rynku zbytu dla polskich przedsiębiorstw nie są one zbyt atrakcyjne, w porównaniu chociażby z rynkiem rosyjskim, ukraińskim czy białoruskim.

Tabela 1.25. Ogólna charakterystyka Litwy, Łotwy i Estonii

Państwo	Powierzchnia (km ²)	Ludność (mln)	Gęstość zaludnienia (osób/km ²)
Litwa	65 300	3 481	53,3
Łotwa	64 589	2 355	36,5
Estonia	45 227	1 351	29,9

Źródło: Roczniki statystyczne Litwy, Łotwy i Estonii

Największym państwem jest Litwa, która mając porównywalną powierzchnię z Łotwą, charakteryzuje się zdecydowanie większym potencjałem zamieszkującej tam ludności w stosunku zarówno do Łotwy, a zwłaszcza Estonii. W Litwie zamieszkuje blisko połowa (48,4%) ogólnej liczby mieszkańców trzech analizowanych republik nadbałtyckich. Uwzględniając powyższe, jak również fakt, iż państwo to jest bezpośrednim sąsiadem Polski o stosunkowo dobrze rozpoznanym rynku, kontakty gospodarcze (handlowe oraz inwestycyjne) polskich przedsiębiorstw z tym państwem są najlepsze, w porównaniu z Łotwą i Estonią.

1.4.2. Makroekonomiczna analiza sytuacji gospodarczej na Litwie, Łotwie oraz w Estonii pod kątem ewentualnych inwestycji polskich przedsiębiorstw

Litwa

Z chwilą proklamowania niepodległości przez Republikę Litewską na początku lat 90-tych ubiegłego stulecia rozpoczął się w tym kraju proces transformacji gospodarczej, który obok głębokiej restrukturyzacji samej gospodarki litewskiej, mającej na celu wprowadzenie mechanizmów rynkowych, miał również na celu jej przeorientowanie na Zachód. Zerwanie dotychczasowych ścisłych więzi gospodarczych z Rosją, a tym samym utrata rosyjskiego rynku, zwłaszcza w pierwszych latach owej transformacji, spowodowały spadek podstawowych wskaźników makroekonomicznych. Pozytywne oznaki przeprowadzanych reform w Litwie odnotowano dopiero w 1995 roku, kiedy to PKB wzrósł o 3,3%, w porównaniu z rokiem poprzednim. Kolejnym trudnym okresem dla gospodarki litewskiej był 1999 rok, kiedy to miał miejsce tzw. „kryzys rosyjski”, w wyniku którego PKB spadł aż o 3,9%. Nie mniej

jednak począwszy od 2000 roku w Litwie obserwowana jest wyraźna dynamika wzrostowa (patrz tablica nr 1.26).

Tabela 1.26. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne gospodarki Litwy w latach 2001–2004 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego w %)

	2001	2002	2003	2004
Produkt krajowy brutto (PKB)	6,4	6,8	9,7	6,6
Eksport	8,8	9,3	11,2	21
Import	6,3	6,9	7,1	15,8
Inflacja	2,0	–1,0	–1,3	2,9
Bezrobocie	17,4	13,8	12,4	11,4

Źródło: Review of the economic and social situation in the Republic of Lithuania in 2004, Ministry of Economy of the Republic of Lithuania, Vilnius, February 2005.

W strukturze gospodarki Litwy najważniejsze miejsce pod względem udziału w PKB zajmują szeroko rozumiane usługi. Na ten sektor gospodarki przypada aż 61,5% PKB, szczególnie istotne znaczenie odgrywają zwłaszcza usługi handlowe, transportowe oraz komunikacyjne, udział których dodatkowo, z roku na rok wzrasta. Drugim pod tym względem sektorem gospodarki litewskiej jest przemysł wraz z budownictwem, których udział w PKB jest od kilku lat stabilny i wynosi ok. 33%. Warty podkreślenia w tym kontekście jest fakt malejącego udziału sektora rolnego w strukturze wytwarzania litewskiego PKB. Udział ten, który jeszcze w 1993 roku wynosił aż 15,2% zmalał w 2004 roku do poziomu 5,9%. Nie mniej jednak litewskie produkty rolno–spożywcze znane ze swej wysokiej jakości i ugruntowanej marki cieszą się dużym powodzeniem nie tylko na rodzimym rynku, ale także na rynku łotewskim, kaliningradzkim, jak również estońskim, co niewątpliwie może utrudniać wejście na te rynki polskich producentów z tej branży.

Według prognoz litewskiego Ministerstwa Finansów oraz Banku Centralnego Litwy w ciągu kilku najbliższych lat należy oczekiwać dalszego rozwoju gospodarki litewskiej. (patrz tablica nr 1.27).

Tabela 1.27. Prognoza zmian podstawowych wskaźników makroekonomicznych w Litwie w latach 2005–2008 według Ministerstwa Finansów oraz Banku Centralnego Litwy (%)

	2005	2006	2007	2008
Wzrost realnego PKB	7,0 (6,8)	6,0 (6,5)	5,3 (6,2)	5,3 (6,2)
Inflacja	2,7 (2,8)	2,1 (2,5)	2,8 (3,0)	2,5 (2,5)
Wzrost średniego wynagrodzenia brutto	8,8 (9,0)	8,0 (8,5)	8,5 (8,0)	8,4 (8,4)

Bezrobocie	10,9 (9,6)	10,3 (8,4)	9,7 (7,5)	8,0 (8,0)
------------	------------	------------	-----------	-----------

Źródło: Economic development of Lithuania, Ministry of Finance, Vilnius Bankas, Vilnius 2005.

Dzięki przeprowadzonym w ciągu blisko 15 lat transformacji reformom gospodarczym oraz wzrostowi zaufania zagranicznych inwestorów dla litewskiego systemu instytucjonalno-ekonomicznego, wynikającego m. in. z faktu członkostwa Litwy w Unii Europejskiej, oczekuje się w Litwie stabilnego rozwoju gospodarczego. Dotyczy to zarówno wzrostu realnego PKB, spadku bezrobocia oraz inflacji, jak również stałego wzrostu dochodów ludności, co można pozytywnie oceniać w perspektywie podniesienia potencjalnej siły nabywczej ludności litewskiej.

Łotwa

Reformy ekonomiczne przeprowadzone na Łotwie, a wynikające z jednej strony z procesu transformacji gospodarczej, z drugiej zaś z procesu dostosowywania zasad funkcjonowania gospodarki łotewskiej do wymogów Unii Europejskiej, spowodowały, iż to stosunkowo małe państwo, charakteryzowało się jedną z najwyższych stóp wzrostu gospodarczego na tle całej Unii Europejskiej.

Tabela 1.28. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne gospodarki Łotwy w latach 2001–2004 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego w %)

	2001	2002	2003	2004
Produkt krajowy brutto (PKB)	8,0	6,4	7,5	8,5
Konsumpcja prywatna	7,3	7,4	8,6	8,9
Konsumpcja publiczna	2,8	2,2	1,9	2,3
Eksport	7,5	5,2	5,0	9,3
Import	14,5	4,6	13,0	15,6
Poziom cen konsumpcyjnych	2,5	1,9	2,9	6,2
Bezrobocie	12,9	12,6	10,4	9,8

Źródło: Economic Development of Latvia, Ministry of Economics, Republic of Latvia, Riga, June 2005.

Źródłem tak wysokiego wzrostu gospodarczego (8,5% w 2004 roku) doszukuje się w stabilnym popycie wewnętrznym oraz rosnącym eksporcie. Dynamika wzrostu popytu wewnętrznego, szczególnie istotna z punktu widzenia potencjalnych inwestorów zainteresowanych wejściem na tamtejszy rynek, jest pochodną przede wszystkim wzrostu poziomu dochodów ludności, stabilności systemu finansowego, ekspansji działalności kredytowej banków, a także stabilności politycznej, wynikającej z faktu członkostwa Łotwy w NATO oraz Unii Europejskiej.

W ciągu kilku ostatnich lat prawie 3/4 odnotowywanego wzrostu przypadało na szeroko rozumiany sektor usługowy, w tym w zakresie usług transportowych oraz komunikacyjnych. Należy podkreślić,

iz usługi tranzytowe stanowią aż 15% całkowitych dochodów łotewskiego eksportu towarów i usług, co stanowi 5% PKB Łotwy.

Znaczący wkład w przywołanym, wysokim wzroście gospodarczym na Łotwie, przypada także na sektor przemysłowy. W latach 2001–2004 produkcja przemysłowa wzrastała średnio 9,4% rocznie. Wysoka dynamika wzrostu w tym zakresie dotyczyła zwłaszcza produkcji sektora drzewnego, maszyn i urządzeń budowlanych oraz produkcji metalurgicznej. Sektory te z racji ich dynamicznego rozwoju oraz pozycji w strukturze wytwarzania łotewskiego PKB mogą być atrakcyjnym miejscem potencjalnych inwestycji zagranicznych, w tym również polskich przedsiębiorstw.

Znacznie większy wzrost, w porównaniu z sektorem przemysłowym, odnotowano jednak w przypadku sektora budowlanego, w 2004 roku wzrost ten wyniósł bowiem 13%. Oczekuje się, iż wzrost ten będzie stopniowo z roku na rok dodatkowo wzrastał, a związane to jest z ogólnym wzrostem gospodarczym, rozbudową infrastruktury drogowej oraz realizacją projektów współfinansowanych ze środków unijnych.

Należy także podkreślić, ważny z punktu widzenia potencjalnego inwestowania na rynku łotewskim, iż rośnie tam z roku na rok wielkość generowanego popytu wewnętrznego dzięki stopniowemu, ale permanentnemu wzrostowi płac realnych. Płace te wzrosły w okresie 2000–2003 aż o 21%, w 2004 roku zaś zanotowano wzrost rzędu zaledwie 2,4%. Spadek ten był konsekwencją stosunkowo wysokiej inflacji.

Tabela 1.29. Prognoza zmian podstawowych wskaźników makroekonomicznych w Łotwie w latach 2005–2010 (%)

	2005	2006	2007–2010
Wzrost realnego PKB	7,5	5,5/8,0*	5,5/8,0*
Konsumpcja prywatna	7,0	4,5/7,0*	4,2/7,0*
Konsumpcja publiczna	2,5	2,5/2,7*	2,5/2,7*
Eksport	5,7	5,8/9,5*	5,7/9,5*
Import	4,1	6,1/8,9*	6,0/8,9*

*Optymistyczny scenariusz rozwoju gospodarki łotewskiej.

Źródło: Economic development of Latvia, Ministry of Economics, Republic of Latvia, Riga, June 2005.

Zdaniem łotewskich analityków, członkostwo Łotwy w Unii Europejskiej w sposób pozytywny będzie wpływać na dalszy rozwój społeczno–ekonomiczny tego państwa. Szacuje się, iż już w krótkim okresie czasu, przyniesie ono konkretne korzyści, wyrażające się m. in. wzrostem PKB rządu nawet 8% rocznie. Pozwalałoby to Łotwie utrzymać się w ścisłej grupie krajów członkowskich Unii Europejskiej o najwyższej stopie rozwoju, mierzonej PKB.

Estonia

Gospodarka Estonii należy do najbardziej liberalnych⁴ oraz rozwiniętych gospodarek spośród państw Europy Środkowej i Wschodniej. Przyczyn sukcesu gospodarczego Estonii należy szukać w sprawnie i konsekwentnie przeprowadzonych reformach, umiejętnemu wykorzystywaniu położenia geograficznego i silnych związków z państwami skandynawskimi, zwłaszcza Finlandią oraz w polityce państwa promującej innowacyjność i nowoczesne technologie.

Pod względem poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, Estonia, mimo iż jest najmniejszym państwem pod względem obszaru oraz ludności spośród wszystkich trzech analizowanych republik nadbałtyckich, jest ona najlepiej rozwinięta. Poziom PKB per capita w Estonii w 2004 roku stanowił 44,9% średniej dla całej Unii Europejskiej (25 państw), podczas gdy w przypadku Litwy wskaźnik ten kształtował się na poziomie 40,6%, zaś Łotwy 37,3%⁵. Dynamika zmian innych głównych wskaźników gospodarki Estonii w ciągu ostatnich czterech lat przedstawia tablica nr 6.

Tabela 1.30. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne gospodarki Estonii w latach 2001–2004 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego w %)

	2001	2002	2003	2004
Produkt krajowy brutto (PKB)	6,5	7,2	6,7	7,8
Eksport	3,6	-1,5	9,9	18,2
Import	3,9	5,8	12,5	17,7
Poziom cen konsumpcyjnych	5,8	3,6	1,3	3,0
Bezrobocie	12,6	10,3	10,0	9,7

Zródło: Economy at a Glance, www.vm.ee

Zwraca uwagę fakt nie tylko stabilnego wzrostu PKB, zmniejszającego się poziomu bezrobocia oraz stosunkowo niskiej inflacji, ale przede wszystkim dynamiczny wzrost importu, zwłaszcza w zakresie maszyn i urządzeń, metali i wyrobów metalowych oraz artykułów rolno-spożywczych. W tym miejscu warto podkreślić, iż sektor rolny w Estonii praktycznie w ogóle nie istnieje, jego udział w PKB jest znikomy, bo tylko 2,6%–owy.

Z punktu widzenia potencjalnych inwestycji polskich przedsiębiorstw oraz rozwoju handlu z tym krajem warto podkreślić, iż w Estonii z roku na rok rośnie wielkość generowanego popytu wewnętrznego dzięki stopniowemu, ale permanentnemu wzrostowi płac realnych. Średnia miesięczne wynagrodzenie, które jeszcze w 1998 roku wynosiło 263 euro w ciągu 6 lat wzrosło do poziomu 462 euro w 2004 roku.

⁴ Według światowego rankingu wolności ekonomicznej, *Economic Freedom of the World 2004*, Estonia zajmuje 9 miejsce pod względem zakresu wolności gospodarczej, zaś w podobnym rankingu *Heritage Foundation's Index of Economic Freedom 2005*, Estonia zajmuje 4 miejsce na świecie.

⁵ Dane Eurostatu, <http://europa.eu.int/>

Tabela 1.31. Prognoza zmian podstawowych wskaźników makroekonomicznych w Estonii w latach 2005–2008 (%)

	2005	2006	2007	2008
Wzrost realnego PKB	6,5	6,6	6,3	6,3
Inflacja	3,6	2,6	2,6	2,8
Wzrost średniego wynagrodzenia brutto	6,2	5,5	5,3	5,1
Bezrobocie	9,3	9,2	8,8	8,5

Źródło: Economy at a Glance, www.vm.ee

Jak wynika z wyżej przedstawionych prognozowanych danych statystycznych w ciągu najbliższych kilku lat oczekuje się dalszego stabilnego rozwoju społeczno–ekonomicznego gospodarki Estonii. Zakłada się rozwój gospodarczy na poziomie blisko 6,5%, stopniowy spadek inflacji oraz bezrobocia, a także stosunkowo stabilny wzrost średniego wynagrodzenia brutto.

1.4.3. Wielkość, dynamika oraz struktura obrotów handlowych polskich przedsiębiorstw z Litwą, Łotwą i Estonią w latach 2002–2004

Handel polskich przedsiębiorstw z Litwą

Biorąc pod uwagę trzy państwa, a mianowicie Litwę, Łotwę oraz Estonię, zdecydowanie najsilniejszym partnerem gospodarczym Polski jest nasz bezpośredni sąsiad – Litwa. Obroty handlowe polskich przedsiębiorstw z Litwą od lat wykazywały stałą tendencję wzrostową. W 2003 roku, z uwagi na dynamiczny wzrost polskiego eksportu na Litwę zanotowano najwyższe dodatnie saldo w całkowitych obrotach handlowych Polski z zagranicą. Wielkość oraz dynamika tych obrotów była wręcz imponująca, biorąc pod uwagę fakt, iż rynek litewski jest ponad 10–krotnie mniejszy od polskiego. Tak wysoką dynamikę polskiego eksportu tłumaczy się jednak nie tylko rosnącym popytem na nasze towary w Litwie, co swoistego rodzaju wykorzystywaniem rynku litewskiego jako pośrednika w dotarciu na rynek rosyjski. Gros polskiego eksportu bowiem była następnie reeksportowana na rynek rosyjski, korzystając z występujących tam do 1 maja 2004 roku ułatwień w obrotach handlowych oraz uproszczonych procedur granicznych.

Analizując dynamikę polsko–litewskich obrotów handlowych należy stwierdzić, iż w 2004 roku pomimo wzrostu wartości całkowitych obrotów handlowych (głównie jednak za sprawą importu) dynamika ta uległa osłabieniu, zwłaszcza w zakresie polskiego eksportu. Wspomniane obniżenie poziomu polskiego eksportu na rynek litewski w 2004 roku (spadek o 5,8%, pomimo znaczącego wzrostu w 2003 roku o 42,2%) należy wiązać z faktem wstąpienia Litwy do Unii Europejskiej i związanym z tym zaostreniem kontroli przepływu towarów na granicy litewsko–rosyjskiej. Nie mniej jednak polski import z Litwy nadal wykazuje bardzo wysoką dynamikę wzrostu – powyżej 50%, drugi rok z rzędu.

Tabela 1.32. Wielkość oraz dynamika wzajemnych obrotów handlowych Polski i Litwy w latach 2002–2004

	2002		2003		2004	
	wielkość (mln USD)	dynamika (%)	wielkość (mln USD)	dynamika (%)	wielkość (mln USD)	dynamika (%)
Obroty ogółem	1 124,5	108,7	1 630,6	145,0	1 725,6	105,8
Eksport	933,1	123,3	1 326,6	142,2	1 250,1	94,2
Import	191,4	69,0	303,9	158,8	475,5	156,4
Saldo	+741,7	–	+1 022,6	–	+774,5	–

Zródło: *Obroty towarowe Polski z krajami świata w roku 2004*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.

Pod względem udziału rynku litewskiego w handlu zagranicznym Polski, udział obrotów handlowych z tym państwem wynosił w 2004 roku zaledwie 1,07% ogólnych polskich obrotów w handlu zagranicznym, z czego udział eksportu polskich towarów na Litwę wynosił 1,69%, zaś importu 0,54%. Powyższe dane świadczą o bardzo niskim znaczeniu rynku litewskiego jako partnera w polskim handlu zagranicznym⁶. Nie mniej jednak udział Litwy w polskim handlu zagranicznym jest najwyższy biorąc pod uwagę wszystkie trzy republiki nadbałtyckie (Litwę, Łotwę, Estonię).

Analizując strukturę towarową polskiego eksportu na rynek litewski⁷ należy stwierdzić, iż jest ona stosunkowo dosyć zdewersyfikowana, bowiem w eksporcie w 2004 roku dominowały zwłaszcza:

- urządzenia mechaniczne i elektryczne (ich udział wyniósł 14,6%);
 - produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych (14,3%);
 - zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, gotowe artykuły spożywcze (12,7%);
 - wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych (12,3%);
 - tworzywa sztuczne i wyroby z nich (11,5%);
 - ścier drzewny, papier, tektura (7,7%);
 - pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające (6,2%).
- Z kolei struktura polskiego importu z Litwy przedstawiała się w 2004 roku następująco:
- produkty mineralne, zwłaszcza paliwa (61,1%);
 - produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych (10,0%);
 - tworzywa sztuczne i wyroby z nich (4,1%);
 - materiały i wyroby włókiennicze (3,9%);

⁶ *Obroty towarowe Polski z krajami świata w roku 2004*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.

⁷ Dane Departamentu Analiz i Prognoz Ekonomicznych Ministerstwa Gospodarki i Pracy obejmujące 9 miesięcy 2004 roku.

- urządzenia mechaniczne i elektryczne (3,9%);
- zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, gotowe artykuły spożywcze (3,7%).

Wyraźnie zatem widać, iż polski import z Litwy nie wykazuje już tak silnej dywersyfikacji, jak to jest w przypadku eksportu naszych towarów na rynek litewski. Dominuje w nim bowiem zdecydowanie jedna grupa towarowa, a mianowicie produkty mineralne (w tym zwłaszcza paliwa), na które przypada ponad 61% całego polskiego importu.

Handel polskich przedsiębiorstw z Łotwą

Udział Łotwy w polskim handlu zagranicznym jest niewielki, wynosił on bowiem w 2004 roku zaledwie 0,38% (0,60% w polskim eksporcie ogółem oraz 0,20% w polskim imporcie z Łotwy). Nie mniej jednak należy podkreślić, iż z roku na rok obserwuje się systematyczny wzrost wzajemnych obrotów handlowych, co świadczy o rosnącym zainteresowaniu polskich przedsiębiorstw rynkiem łotewskim.

Tabela 1.33. Wielkość oraz dynamika wzajemnych obrotów handlowych Polski i Łotwy w latach 2002–2004

	2002		2003		2004	
	wielkość (mln USD)	dynamika (%)	wielkość (mln USD)	dynamika (%)	wielkość (mln USD)	dynamika (%)
Obroty ogółem	320,9	122,4	398,0	124,0	619,3	155,6
Eksport	283,2	123,8	353,7	124,9	441,2	124,7
Import	37,7	112,4	44,3	117,5	178,1	402,3
Saldo	+245,5	–	+309,4	–	+263,1	–

Źródło: *Obroty towarowe Polski z krajami świata w roku 2004*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005; *Polska 2003. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2004.

W 2004 roku wielkość wzajemnych obrotów handlowych osiągnęła wartość blisko 620 mln USD, co oznaczało wzrost w porównaniu z 2003 rokiem o ponad 55%. Tak wysoka dynamika wzrostu polsko–łotewskich obrotów handlowych wynikała przede wszystkim z faktu aż 4–krotnego wzrostu wartości polskiego importu z Łotwy, zwłaszcza za sprawą wzrostu importu łotewskich produktów mineralnych. Eksport polskich towarów na rynek łotewski wykazuje stałą tendencję wzrostową, w latach 2002–2004 wzrastał on średnio o blisko 25%.

W strukturze eksportu polskich przedsiębiorstw w 2004 roku dominowały następujące grupy towarowe⁸:

⁸ Dane Departamentu Analiz i Prognoz Ekonomicznych Ministerstwa Gospodarki i Pracy obejmujące 9 miesięcy 2004 roku.

- zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, gotowe artykuły spożywcze (15,9%);
- urządzenia mechaniczne i elektryczne (13,2%);
- produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych (11,6%);
- wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych (10,5%);
- pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające (9,6%);
- tworzywa sztuczne i wyroby z nich (9,4%).

W zakresie handlu artykułami spożywczymi należy podkreślić konieczność sprostania bardzo silnej konkurencji na rynku łotewskim ze strony przedsiębiorstw litewskich, które poza faktem ekspansywnej polityki cenowej, wiążącej się z posiadaniem własnych sieci sklepów oraz supermarketów, prowadzą również dynamiczną politykę promocyjną odnośnie oferowanych przez siebie artykułów rolno-spożywczych.

Z kolei, w strukturze importu z Łotwy do Polski największy udział w 2004 roku miały następujące towary⁹:

- produkty mineralne (34,6%);
- drewno i wyroby z drewna (26,9%);
- wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych (9,11%);
- urządzenia mechaniczne i elektryczne (7,3%);
- zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, gotowe artykuły spożywcze (5,53%).

W imporcie zatem z Łotwy dominują grupy towarowe o generalnie niskim stopniu przetworzenia, a więc o stosunkowo niskiej tzw. wartości dodanej. Podobnie, jak w przypadku Litwy są to przede wszystkim produkty mineralne, dodatkowo zaś drewno i wyroby z drewna. Na te dwie grupy towarowe przypada aż 61,5% całego importu.

Handel polskich przedsiębiorstw z Estonią

Udział Polski oraz Estonii we wzajemnych obrotach handlowych jest niewielki. W przypadku Polski, zajmuje ona dopiero 11 pozycję wśród głównych partnerów handlowych Estonii z 2,3%-wym udziałem w obrotach handlowych tego kraju (w tym: 8 miejsce wśród największych eksporterów (3,2%) oraz 15 miejsce wśród importerów (1,1%)). Z kolei w gronie głównych partnerów handlowych Polski, Estonia zajmuje bardzo odległe miejsce, z udziałem 0,21% w polskim handlu zagranicznym. Udział Estonii w polskim eksporcie wynosi 0,35%, zaś w imporcie jest znikomy, bo rzędu 0,09%.

⁹ Jak wyżej.

Tabela 1.34. Wielkość oraz dynamika wzajemnych obrotów handlowych Polski i Estonii w latach 2002–2004

	2002		2003		2004	
	wielkość (mln USD)	dynamika (%)	wielkość (mln USD)	dynamika (%)	wielkość (mln USD)	dynamika (%)
Obroty ogółem	160,9	112,0	232,8	144,7	339,8	145,9
Eksport	121,7	116,9	172,4	141,7	258,9	150,2
Import	39,2	99,0	60,4	154,1	80,9	133,9
Saldo	+82,5	–	+112,0	–	+178,0	–

Zródło: *Obroty towarowe Polski z krajami świata w roku 2004*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005; *Polska 2003. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2004.

Wielkość wzajemnych polsko–estońskich obrotów handlowych jest ponad 5–krotnie mniejsza niż polsko–litewskich oraz prawie 2–krotnie mniejsza niż polsko–łotewskich. Pozytywnym jednak faktem jest to, iż nasze wzajemne obroty handlowe polskich przedsiębiorstw z Estonią, zarówno ogółem, jak również w eksporcie i imporcie, wykazują znaczną dynamikę wzrostową. Świadczy to o tym, iż ten stosunkowo odległy, mały kraj o dynamicznie rozwijającej się gospodarce postrzegany jest jako interesujący partner handlowy, na rynek którego oplaca się eksportować swoje towary.

Analizując strukturę wzajemnych polsko–estońskich obrotów handlowych, należy stwierdzić, iż w przypadku polskiego eksportu na rynek Estonii dominują zwłaszcza towary o dość znacznym stopniu przetworzenia, a mianowicie maszyny i urządzenia. W strukturze polskiego eksportu na rynek Estonii znajdują się:

- maszyny i urządzenia (18,5%);
- artykuły rolno–spożywcze (16,5%);
- produkty chemiczne (13,3%);
- środki transportu (11,2%);
- oraz metale nieszlachetne i wyroby z nich (10,7%).

Należy także dodać, iż w ciągu ostatniego roku zwiększył się udział artykułów rolno–spożywczych w polskim eksporcie do Estonii z poziomu 4,4% w 2003 roku, do poziomu aż 16,5%.

W przypadku zaś importu towarów z Estonii, największy udział mają przede wszystkim:

- drewno i wyroby z drewna (22,2%);
- materiały i wyroby włókiennicze (21,5%);
- maszyny i urządzenia (14,6%);

- oraz produkty przemysłu chemicznego (11,4%)¹⁰.

¹⁰ *Informacja w sprawie wyników handlu zagranicznego Estonii w 2004 roku i wymiany handlowej z Polską*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Estonii, Tallin, luty 2005.

1.5. Mołdowa

1.5.1. Informacje wstępne

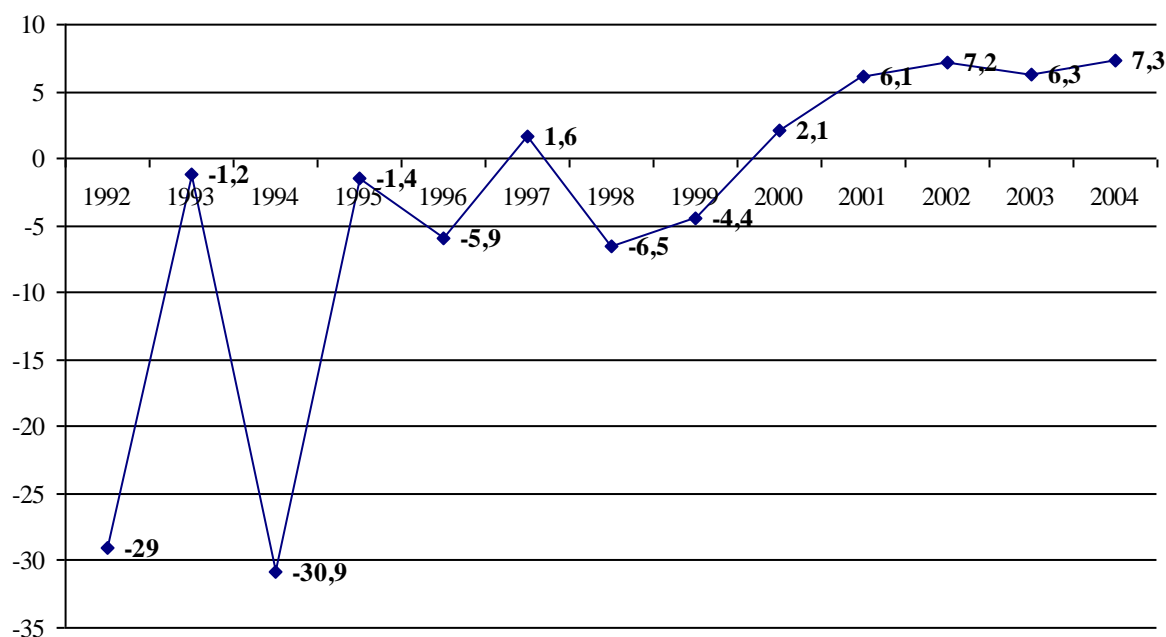
Republika Mołdowa (popularnie używana i poprawna nazwą to Mołdowa lub Moldova) jest państwem graniczącym od zachodu z Rumunią (na odcinku 450 km) wzdłuż rzeki Prut, a z kolei od północy, wschodu i południa z Ukrainą (939 km). Mołdowa jest państwem o powierzchni 33,8 tys. km² co stanowi iż jest nieomal dziesięciokrotnie mniejsza od terytorium Polski. Mołdowa nie posiada dostępu do morza, jest krajem o przewadze terenów pagórkowatych i nizinnych. Centralną część Mołdowy zajmuje Wyżyna Besarabska zaś na wschód od Dniestru obejmuje część Wyżyny Podolskiej. Stolicą państwa jest Kiszyniów. Liczba ludności (wraz z Naddniestrzem) wynosi 4,455 mln¹¹.

Charakterystyczną cechą Mołdowy jest fakt, iż około 10% powierzchni kraju zajmują lasy (z przewagą lasów dębowych). W rzeczywistości gospodarka Mołdowy jest oparta na rolnictwie, w tym zwłaszcza przetwórstwie rolnym. W sumie rolnictwo dostarcza około 38 % PKB, dając tym samym zatrudnienie ponad połowie pracującej części społeczeństwa. W sumie 71 % ziem użytkowanych przez rolnictwo zajmują pola uprawne, około 14 % sady i plantacje winorośli oraz 15 % to pastwiska i łąki. W Republice Mołdowy uprawia się głównie pszenicę, jęczmień, kukurydzę, buraki cukrowe, winorośl słonecznik, tytoń, a także owoce i warzywa. Obecnie rozpowszechniona jest hodowla krów oraz trzody chlewnej, popularna jest także hodowla owiec i kóz oraz koni pociągowych. Jak wspomniano wcześniej – główną gałęzią przemysłu jest przetwórstwo rolne, które jest oparte o krajowe produkty. Do głównych branż możemy zaliczyć przemysł winiarski, cukrowniczy, przetwórstwo owoców i warzyw zbożowy, przemysł tytoniowy i tłuszczowy oraz mleczarstwo. Istotną rolę spełnia także przemysł mięsny. Do innych gałęzi przemysłu mających znaczenie należy przemysł elektromaszynowy i elektroniczny, przemysł lekki oraz drzewny. Przedsiębiorcy z Mołdowy specjalizują się w produkcji mebli i materiałów budowlanych, wyrobów chemicznych i farmaceutycznych, w produkcji perfum i kosmetyków.

Należy mieć na uwadze także fakt, iż Republika Mołdowy w sposób zdecydowany w gospodarce wprowadza system rynkowy, oparty o liberalizację, stabilizację i prywatyzację. Na tym tle od 2000 roku należy dostrzec oznaki wzrostu gospodarczego – zob. rysunek 1.

¹¹ Według danych CIA – *The World Factbook* – Moldova – lipiec 2005 r.

Wykres 1.5. PKB Republiki Mołdowy w latach 1992–2004



Źródło: Departament Analiz Statystycznych i Socjologicznych RM oraz materiały informacyjne WEH Ambasady RP w Kiszyniowie, *Ekonomiczne Komentarze*, 4/2005 r.

Po uzyskaniu w 1991 r. niepodległości Mołdowa rozpoczęła proces wprowadzania systemu rynkowego w gospodarce poprzez uwolnienie cen, wprowadzenie wymiennej waluty, racjonalizację wydatków budżetowych. Jednym z elementów były restrykcyjne działania na rzecz utrzymania polityki monetarnej. Zmianie uległa też polityka rządu w zakresie handlu zagranicznego i tym samym inwestycji zagranicznych. O ile do 1991 roku Mołdowa przy powierzchni 0,2% ZSRR dostarczała ok. 2,5 % globalnej produkcji rolniczej, w tym 40 % produkcji wina to z chwilą uzyskania niepodległości gospodarka uległa zdecydowanemu kryzysowi. Kryzys ten cechował się spadkiem produkcji przemysłowej o ponad 48 %, wzrostem cen średnio w latach 1991–2000 o ok. 20–30 % w skali każdego roku. Przyczynami kryzysu były przede wszystkim susze w rolnictwie, konflikt zbrojny z separatystycznym Naddniestrzem, wzrost cen surowców energetycznych, które Mołdowa nieomal w 100 % jest zmuszona importować. Na gospodarkę Mołdowy miał także wpływ kryzys w Rosji w 1998 r. Ożywienie gospodarcze w Mołdowie pojawiło się na przełomie 1999/2000 roku, gdzie pojawiły się pozytywne tendencje wskaźników ekonomicznych. Ożywienie to nastąpiło w rzeczywistości w rezultacie wzrostu gospodarczego Rosji, restrykcyjności wewnętrznej polityki finansowej (ograniczono ilość pieniądza na rynku) oraz poprzez wzrost popytu wewnętrznego. Popyt ten był spowodowany napływem środków pieniężnych od obywateli Mołdowy pracujących poza granicami kraju. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne Mołdowy w latach 2000–2004 w % do roku poprzedniego w cenach porównywalnych prezentuje tabela 1.

Tabela 1.35. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne Republiki Mołdowy w latach 2000 – 2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Produkt Krajowy Brutto	102,1	106,1	107,2	106,3	107,3
Produkcja przemysłowa	107,7	113,7	110,6	113,6	106,9
Produkcja rolna	97,0	106,4	103,0	85,9	120,4
Inwestycje w kapitał podstawowy	85,0	111,0	104,0	116,0	108,0
Eksport	101,7	120,9	116,8	122,7	124,8
Import	132,4	115,6	117,3	135,1	126,5
Indeks cen konsumpcyjnych	118,4	106,3	104,4	115,7	112,4

Zródło: Materiały informacyjne WEH Ambasady RP w Kiszyniowie, 2005.

Jak wynika z zamieszczonej powyżej tabeli w warunkach trwającego od 2000 roku wzrostu gospodarczego w Mołdowie dynamicznie rozwija się wymiana handlowa tegoż kraju z zagranicą.

1.5.2. Obroty handlowe Republiki Mołdowy

Handel zagraniczny odgrywa szczególną rolę w rozwoju gospodarczym Mołdowy. Znaczenie handlu zagranicznego wynika z tego, że w samej Mołdawii występuje ograniczony popyt oraz brak wielu komponentów oraz surowców produkcyjnych i energetycznych. Udział eksportu w całym PKB wynosi około 40 %, importu zaś – ponad 60%. Podobnie jak i w latach poprzednich – największym odbiorcą eksportu Mołdowy były kraje WNP (ok. 51 % eksportu), w drugiej kolejności kraje Unii Europejskiej (ok. 30,1 %) – zob. tabela 1.36. Obroty z krajami Europy Środkowo–Wschodniej w 2004 roku wynosiły ok. 11 % eksportu. Najważniejszym partnerem handlowym Republiki Mołdowy jest Rosja, dalsze miejsca zajmują Ukraina, Włochy, Niemcy i Rumunia, Białoruś oraz Stany Zjednoczone – zob. tabela 1.37. Do Polski trafia tylko około 0,3% mołdowskiego eksportu.

Republika Mołdowy importuje surowce z ponad 130 krajów. Podobnie jak i w przypadku eksportu – w imporcie jej najważniejszymi partnerami są kraje WNP (ok. 43,3 % importu), w dalszej kolejności kraje Unii Europejskiej (ok. 32,8 %) i kraje Europy Środkowo–Wschodniej (około 11,3 %). Najwięcej Mołdowa importuje z Ukrainy i z Rosji, są to głównie surowce energetyczne i energia elektryczna. Duży jest również import z Rumunii, Niemiec, Włoch a także Białorusi. Eksport towarów z Polski do Mołdowy na tym tle dotychczas był nieznaczny.

Tabela 1.36. Handel zagraniczny Republiki Mołdowy w latach 2003–2004 – na tle danych z 1997 r.

Nazwa	2004 r.	Struktura, %	Informacyjnie, %
-------	---------	--------------	------------------

ugrupowania, kraje	mln. USD	Dynamika	Dynamika	2004	2003	1997	Dynamika	Dynamika
		w %, w w porów. do 2003	w %, w w porów. do 1997				w 2003 w porów. do 2002	w 2002 w porów. do 2001
Eksport–ogółem	986,3	124,8	112,8	100,0	100,0	100,0	122,7	113,3
w tym:								
WNP	502,6	118,6	82,6	51,0	53,6	69,6	120,9	101,2
UE	297,1	140,8	250,0	30,1	26,7	13,3	123,2	121,6
Europa Centralna i Wschodnia	105,7	107,8	150,0	10,7	12,4	8,0	150,0	146,0
Pozostałe kraje	80,9	141,1	102,3	8,2	7,3	9,1	95,5	160,0
Import–ogółem	1774,2	126,5	150,0	100,0	100,0	100,0	135,1	116,3
w tym:								
WNP	767,8	129,4	127,0	43,3	42,3	51,6	145,1	120,2
UE	582,7	115,3	200,0	32,8	36,0	24,5	141,6	112,4
Europa Centralna i Wschodnia	199,5	149,4	120,9	11,3	9,5	14,1	115,9	97,6
Pozostałe kraje	224,2	131,6	200,0	12,6	12,2	9,8	108,3	134,9
Deficyt bilansu handlowego	787,9	128,6	270,0	x	x	x	160,0	121,6

Źródło: Materiały informacyjne WEH Ambasady RP w Kiszyniowie, 2005.

Tabela 1.37. Główni partnerzy w eksporcie Republiki Mołdowy

	2004			Udział, %			Informacyjnie, %	
	mln. USD	Dynamika w %, w w porów. do 2003	Dynamika w %, w w porów. do 1997	2004	2003	1997	Dynamika w 2003 w porów. do 2002	Dynamika w 2002 w porów. do 2001
Ogółem	986,3	124,8	112,8	100,0	100,0	100,0	122,7	113,3
w tym:								
Rosja	353,4	114,6	69,5	35,8	39,0	58,2	129,1	96,2
Włochy	136,7	170,0	570,0	13,9	10,4	2,7	145,0	125,0
Rumunia	98,9	109,6	170,0	10,0	11,4	6,7	160,0	149,5
Niemcy	71,9	127,9	220,0	7,3	7,1	3,7	121,8	115,3

	2004			Udział, %			Informacyjnie, %	
	mln. USD	Dynamika w %, w porów. do 2003	Dynamika w %, w porów. do 1997	2004	2003	1997	Dynamika w 2003 w porów. do 2002	Dynamika w 2002 w porów. do 2001
Ukraina	64,8	115,3	131,0	6,6	7,1	5,7	91,5	107,3
Białoruś	58,7	142,9	170,0	6,0	5,2	4,0	105,3	129,4
USA	42,7	126,9	7,3	4,3	4,3	6,7	96,3	136,1
Kazachstan	15,4	170,0	810,0	1,6	1,2	0,2	141,2	145,8
Węgry	14,5	180,0	850,0	1,5	1,0	0,2	87,4	126,7
Turcja	12,3	170,0	220,0	1,2	0,9	0,6	180,0	180,0
Belgia	11,8	160,0	25020,0	1,2	0,9	0,0	116,4	135,8
Francja	11,3	121,0	200,0	1,1	1,2	0,7	82,3	135,5
W. Brytania	10,0	180,0	780,0	1,0	0,7	0,1	105,7	94,5
Austria	10,0	88,6	133,2	1,0	1,4	0,9	160,0	85,0

Źródło: Materiały informacyjne WEH Ambasady RP w Kiszyniowie, 2005.

Najważniejszą pozycją w eksporcie Mołdowy – jak sygnalizowano wcześniej – stanowi żywność, w tym zwłaszcza wino i świeże winogrona, dalej – przetwory owocowo-warzywne, soki oraz napoje alkoholowe i surowy tytoń. Kolejne miejsca w eksporcie zajmują tekstylia oraz odzież, a trzecie produkty roślinne, w tym zwłaszcza ziarno słonecznika, jabłka oraz orzechy i zboża. Eksportowane są także maszyny i urządzenia, oraz produkty pochodzenia zwierzęcego. Z kolei w imporcie Republiki Mołdowy najważniejszą pozycję stanowią produkty mineralne, w tym zwłaszcza gaz ziemny, ropa naftowa i jej pochodne, oraz węgiel kamienny. Istotną pozycję zajmuje import maszyn i urządzeń, wyrobów tekstylnych oraz produktów chemicznych.

Tabela 1.38. Główni partnerzy w eksporcie Republiki Mołdowy

	Udział, %			Informacyjnie, %			Dynamika w 2003 w porów. do 2002	Dynamika w 2002 w porów. 2001
	mln. USD	Dynamika w %, w porów. do 2003	Dynamika w 2003 w porów. do 2002	2004	2003	1997		
Ogółem	1774,2	126,5	150,0	100,0	100,0	100,0	135,1	116,3
w tym:								
Ukraina	436,4	141,1	210,0	24,6	22,0	18,0	150,9	133,5
Rosja	216,3	118,2	64,9	12,2	13,0	28,4	119,2	106,6

	Udział, %			Informacyjnie, %				
	mln. USD	Dynamika w %, w porów. do 2003	Dynamika w 2003 w porów. do 2002	2004	2003	1997	Dynamika w 2003 w porów. do 2002	Dynamika w 2002 w porów. 2001
Rumunia	164,5	170,0	160,0	9,3	7,0	8,6	108,4	96,8
Niemcy	150,9	111,3	160,0	8,5	9,7	8,1	160,0	101,9
Włochy	132,1	113,3	270,0	7,4	8,3	4,1	132,8	136,2
Turcja	69,4	143,9	510,0	3,9	3,4	1,2	147,4	170,0
Białoruś	64,6	127,6	133,1	3,6	3,6	4,1	123,8	105,2
Francja	52,8	150,0	400,0	3,0	2,5	1,1	149,3	92,0
Kazachstan	48,8	100,9	1000,0	2,7	3,4	0,4	500,0	280,0
POLSKA	44,8	113,3	330,0	2,5	2,8	1,1	160,0	137,0
Chiny	37,8	180,0	2380,0	2,1	1,5	0,1	180,0	140,8
Bułgaria	29,6	98,2	48,1	1,7	2,1	5,3	145,6	101,1
USA	29,4	85,1	72,0	1,7	2,5	3,5	71,9	170,0
Węgry	22,9	117,2	145,5	1,3	1,4	1,3	116,2	93,1
Belgia	21,7	117,7	290,0	1,2	1,3	0,6	150,0	97,2
Czechy	21,6	112,8	240,0	1,2	1,4	0,8	148,5	112,7

Źródło: Materiały informacyjne WEH Ambasady RP w Kiszyniowie, 2005.

1.5.3. Wymiana handlowa Polski z Republiką Mołdowy

Od 1994 r. obserwuje się wzrost wymiany handlowej między Polską a Republiką Mołdowy. W sumie zaistniały kryzys gospodarczy w Mołdowie w 1999 roku wpłynął na spadek obrotów, głównie w zakresie polskiego eksportu. W latach 2000–2003 odnotowano znaczny wzrost tempa obrotów, w tym zwłaszcza polskiego eksportu.

Tabela 1.39. Obroty w handlu Polski z Mołdową w latach 1997 – 2004

Rok	Eksport		Import		Obroty		Saldo
	Mln USD	Dynamika %	Mln USD	Dynamika %	Mln USD	Dynamika %	
1997	52,2	154,5	2,1	123,9	54,3	153,0	+50,1
1998	61,7	118,4	2,5	118,9	64,2	118,4	+59,2
1999	39,7	64,2	7,2	284,5	46,9	72,9	+32,5
2000	49,6	124,8	5,5	77,5	55,1	117,5	+44,1
2001	44,6	89,9	4,9	88,2	49,5	89,8	+39,7

2002	50,3	112,9	4,1	83,9	54,4	109,9	+46,2
2003	79,6	158,1	4,0	98,6	83,3	153,1	+75,6
2004	92,7	116,5	25,5	629,7	118,2	141,9	+67,2

Źródło: Materiały informacyjne WEH Ambasady RP w Kiszyniowie, 2005.

W 2004 r. utrzymany został bardzo wysoki poziom dostaw towarów do Mołdowy. W sumie polski eksport towarów wyniósł ponad 92,7 mln. USD i wzrósł w porównaniu z 2003 r. o ok. 16,5 %. O ile więc w 2003 r. wzrost polskiego eksportu do Mołdowy wyniósł około 60 % w liczbach porównywalnych w porównaniu z 2002 r. Utrzymanie dotychczasowej dynamiki wzrostu w 2004 roku było nie do osiągnięcia.

Biorąc pod uwagę istotne pozycje w eksporcie w 2004 r. do Mołdowy należy odnotować wysoką dynamikę dostaw polskich towarów, takich jak:

- a) produkty pochodzenia zwierzęcego – 167,4 %;
- b) metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych – 166,1 %;
- c) drewno i wyroby z drewna – 129,6 %;
- d) maszyny i urządzenia mechaniczne;
- e) sprzęt elektryczny – 168,8 %;
- f) materiały i wyroby włókiennicze – 160,3 %;
- g) ścier drzewny, papier – 129,5 %;
- h) produkty przemysłu chemicznego – 126,0 %;
- i) obuwie – 182,5 %.

Mniejszą dynamikę wzrostu dostaw zarejestrowano w takich ważnych pozycjach towarowych, jak:

- a) wyroby różne – 113,9 %,
- b) tworzywa sztuczne i wyroby z nich – 122,6 %,
- c) gotowe artykuły spożywcze – 100,9 %.

Duży spadek dostaw polskich towarów w 2004 roku odnotowano w grupie towarów pochodzenia roślinnego – w sumie o ponad 50 % (– 5,0 mln USD, w tym zwłaszcza spadek eksportu jabłek i ziemniaków). Na podobnym poziomie co w roku 2003 utrzymane zostały dostawy wyrobów z kamienia, gipsu, cementu i podobnych materiałów.

Import towarów z Republiki Mołdowy w 2004 roku wyniósł 25,5 mln. USD. Wzrósł tym samym w porównaniu do 2004 roku o prawie 530 %. O jego poziomie zdecydowały dostawy takich towarów, jak: metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych – 21 mln. USD oraz alkohole (głównie wino) – 2,3 mln. USD¹².

¹² Statystyka Mołdowy również zarejestrowała ponad 13% wzrost importu z Polski, którego wartość wyniosła 44,8 mln. USD. Przyrost mołdawskiego eksportu do naszego kraju wyniósł ponad 46%. Jego poziom to 6,6 mln.

W I półroczu 2005 r. odnotowano znaczny wzrost obrotów towarowych Mołdowy z Polską¹³. Import z Polski powiększył się o około 50 %, zaś eksport mołdowskich towarów do Polski zwiększył się sześciokrotnie. Firmy mołdawskie zakupowały w Polsce przede wszystkim produkty pochodzenia roślinnego oraz produkty przemysłu chemicznego, w tym zwłaszcza tworzywa sztuczne i wyroby z nich. Znaczną część w imporcie Mołdowy z Polski stanowiły maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny, a także drewno i wyroby z drewna oraz gotowe artykuły spożywcze.

Wstępne dane statystyki polskiej o handlu zagranicznym w pierwszym półroczu 2005 r. wskazują na wzrost obrotów towarowych z Republiką Mołdowy. Eksport w omawianym okresie wyniósł 48,9 mln. USD – dynamika 123,1%, import zaś osiągnął wartość 14,1 mln. USD – dynamika 217,1%. Polskie firmy importowały z RM głównie metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych oraz wino

Wstępne wyniki za trzy kwartały 2005 r. wskazują na utrzymywanie się tendencji wzrostowych w handlu zagranicznym Polski z Mołdową. Wg statystyki polskiej – eksport do Mołdowy wyniósł w omawianym okresie 67,6 mln. USD (dynamika – 120,2%), import zaś osiągnął wartość 17,8 mln. USD (dynamika – 142,0%). Obroty w okresie trzech kwartałów 2005 roku osiągnęły poziom ponad 80 mln USD i były wyższe od wyników uzyskanych w całym 2003 roku. Największą dynamikę wzrostu eksportu odnotowano w takich grupach towarowych, jak: materiały i wyroby włókiennicze (378,2%); produkty pochodzenia roślinnego (287,3%); metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych (174,4%); drewno i wyroby z drewna (155,9%). Niepokoić może jednak duży spadek dostaw z Polski gotowych artykułów spożywczych (o 73,2%) oraz ścieru drzewnego i papieru (o 56,2%)¹⁴.

1.5.4. *Polsko–mołdowska współpraca inwestycyjna*

Należy zwrócić uwagę, iż w ostatnim czasie zdecydowanie wzrasta zainteresowanie inwestorów polskich rynkiem Mołdowy. O ile w 2004 roku na rynku tym działało 31 przedsiębiorstw z udziałem kapitału polskiego, to do połowy 2005 r. ich liczba wzrosła do 37. Otóż według danych Państwowej Izby Rejestracyjnej w Republice Mołdowy zarejestrowanych jest 37 przedsiębiorstw z kapitałem polskim (dane na dzień 30.06.2005 r.). 25 firm zarejestrowano po 2000 roku, z czego 20 firm w latach 2003–2005. W ostatnim okresie powstały firmy o charakterze produkcyjnym (produkcja odzieży, przetwórstwo zbożowo–młynarskie, uprawa roślin oleistych). Wartość inwestycji wniesionych do funduszy założycielskich przez polskich inwestorów to ponad 400 tys. USD (ok. 0,1% ogólnej wielkości inwestycji zagranicznych).

USD. Rozbieżności danych statystycznych o obrotach w handlu zagranicznym Polski i Mołdowy wynikają, między innymi i z tego, że statystyka Republiki Mołdowy nie rejestruje operacji w handlu zagranicznym prowadzonych przez podmioty gospodarcze tzw. Nadniestrza.

¹³ Department of Statistical and Sociological Analysis, 2005

¹⁴ Jak podaje Departament Statystyki Mołdowy w okresie 8 miesięcy 2005 r. eksport Mołdowy wyniósł 679,9 mln USD (dynamika wzrostu – 110,9 %). Import w tym samym okresie osiągnął wartość 1384,9 mln. USD (dynamika – 130,8%). W strukturze towarowej handlu zagranicznego nie nastąpiły istotne zmiany. Analiza struktury geograficznej potwierdza wzrost znaczenia Polski w wymianie towarowej z zagranicą. W styczniu–sierpniu br. dynamika eksportu do Polski wyniosła 440%, zaś dynamika importu – 150%. Udział towarów z Polski w imporcie Mołdowy ogółem zwiększył się do ok. 3%.

Do aktywnie działających przedsiębiorstw należy zaliczyć Centrum Bezpieczeństwa Transportu. Przedsiębiorstwo KOPEX S.A. z Katowic opracowało koncepcję realizacji inwestycji w takich dziedzinach jak: energetyka, gazownictwo, budowa sieci wodociągowych. Firma Polaris z Pabianic współpracuje z zakładami odzieżowymi TRICON i VESTRA w Mołdawii i realizuje produkcję w oparciu o własne wzory, materiały i rynki zbytu. ELBART Sp. z o.o. z Łodzi utworzyła w Kiszyniowie przedsiębiorstwo produkcji odzieży. Pol-Export Consalting z Legionowa utworzyło firmę w Kiszyniowie i powołało Polsko-Mołdawskie Centrum Promocji i Współpracy¹⁵. W maju 2004 r. rozpoczęło działalność w Kiszyniowie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości, Eksportu i Technologii – DOM POLSKI (Centrum powołane zostało przez Fundację JUTRZENKA z Łodzi). Do tego dość istotne znaczenie ma Polska Wystawa Narodowa w Kiszyniowie. Na tym tle istotną rolę odgrywają także polsko-mołdowskie kontakty regionalne i podpisywane porozumienia o współpracy handlowo-gospodarczej na szczeblach rejonów Mołdowy i polskich województw oraz powiatach.

¹⁵ Na tym tle bardzo istotna jest dla sektora MSP możliwość skorzystania z udzielonego kredytu Mołdowie przez stronę polską na projekty infrastrukturalne.

1.6. Gruzja

1.6.1 Informacje ogólne

Gruzja jest państwem o obszarze 67,7 tys. km², graniczącym na północy i wschodzie z Rosją, zaś na południu z Azrebejdżanem, Armenią i Turcją. Na zachodzie granice tegoż kraju wyznacza Morze Czarne. Na obszarze Gruzji zamieszkuje ok. 4,9 mln ludzi przy średnim zaludnieniu 71 mieszkańców na 1 km². Gruzja jest państwem o terenie w większości górzystym, jego północna granica przebiega wzdłuż głównego grzbietu Kaukazu (góra Kazbek – 5048 m n.p.m.). Stolicą Gruzji jest Tbilisi. Gruzja dzieli się na 53 prowincje, 11 miast i dwie republiki autonomiczne – Abchazję i Adżarię.

Należy zwrócić uwagę, iż podstawą gospodarki gruzińskiej były do końca lat 80. tradycyjnie turystyka, uprawa owoców cytrusowych, herbaty, wydobywanie rud manganu i rud miedzi oraz w mniejszym stopniu przemysł maszynowy, chemiczny, lekki. Wskutek rozpadu ZSRR, wewnętrznych konfliktów etnicznych (Abchazja, Południowa Osetia), braku stabilizacji politycznej, wzrostu przestępczości zorganizowanej gospodarka Gruzji znalazła się na początku lat 90-tych w bardzo trudnej sytuacji. Od 1995 r. Gruzja rozpoczęła proces transformacji rynkowej. W pierwszej kolejności wprowadzono wymienialność waluty narodowej, sprywatyzowano handel i drobną wytwórczość, stworzono bazę prawną dla rozwoju prywatnej przedsiębiorczości. Powoli przebiega prywatyzacja obiektów przemysłowych. W 1999 r. rozpoczęto prywatyzację banków i sektora energetycznego. Procesy transformacji wsparte zostały przez MFW i Bank Światowy, z pomocą których rozpoczęto realizację programu stabilizacji gospodarczej. Wdrożone reformy przyniosły pozytywne efekty dla gospodarki gruzińskiej: 14 czerwca 2000 r. Gruzja stała się członkiem WTO, zaś w ostatnich latach gospodarka gruzińska odnotowuje dynamiczny wzrost (6,2% w 2004 r. i 6,8% w pierwszym półroczu 2005 r.) – zob. tabela 1.40¹⁶.

Tabela 1.40. Podstawowe wskaźniki gospodarki Gruzji 2004– I kwartał 2005

		2004	I–VI 2005
PKB (mln USD)		5.452,2	2.954,2
PKB per capita (USD)		1.202,1	653,0
Dynamika PKB		106,2	106,8
Struktura PKB (%):	przemysł:	28,8	29,7
	rolnictwo:	24,0	25,8
	pozostałe:	47,1	44,5
Inflacja (CPI):		107,5	100,6
Budżet państwa (mln USD)	dochody:	971,5	653,1
	wydatki:	1.054,0	631,9

¹⁶ Według materiałów Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGIP, 2005 r.

	saldo:	-82,5	21,2
Stopa bezrobocia (%)		12,6	14,7 ^{b)}
Średnia miesięczna płaca nominalna (USD)		82,7	b/d
Kurs walutowy (USD/GEL):	kurs na koniec okresu.:	1,8250	1,8125
	kurs średni za dany okres.:	1,9168	1,8261
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (mln USD)		499,1	63,0
Zadłużenie zagraniczne (mln USD)		1.761,63	1.662,51
Wysokość rezerw dewizowych (mln USD)		205,9	b/d

Źródło: Departament Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.

Obecnie, głównymi gałęziami gospodarki gruzińskiej są przemysł hutniczy, lotniczy, produkcja komponentów maszynowych, urządzeń elektrycznych, przemysł wydobywczy (mangan i miedź), chemiczny, produkcja wyrobów drewnianych i wina. W Gruzji uprawia się także owoce cytrusowe, winogrona, herbatę, orzechy laskowe, warzywa oraz hoduje trzodę chlewną¹⁷.

Co jest bardzo istotne dla Polski jako kraju unijnego – Kaukaz Południowy znajduje się w sferze bezpośredniego zainteresowania Unii Europejskiej – czego wyrazem było objęcie, zgodnie z Europejską Strategią Bezpieczeństwa przyjętą w grudniu 2003 r., państw tego regionu Europejską Polityką Sąsiedztwa i przygotowywanie Planów Działania dla Gruzji. Ze względu na wciąż nieustabilizowaną sytuację zarówno w Gruzji, jak i w całym regionie zakaukaskim – co uniemożliwia rozwój innych form współpracy – unijne działania w odniesieniu do Gruzji koncentrują się na jak najszybszym ustabilizowaniu sytuacji wewnętrznej w tym kraju. Zasadniczymi celami UE w regionie jest osiągnięcie stabilności, rozwój współpracy regionalnej, realizowanie rządów prawa, poszanowania zasad demokratycznych i praw człowieka, budowa gospodarki wolnorynkowej. Cele te realizuje powołany w lipcu 2003 r. Specjalny Przedstawiciel UE na Kaukaz Południowy, którego obszar działalności obejmuje m.in. współpracę w przeprowadzaniu reform politycznych i gospodarczych, zapobieganie konfliktom w regionie (np. wsparcie dla Wspólnej Misji Kontrolnej w Osetii Południowej, wizyty w Adżarii, Abchazji), zwiększanie współpracy regionalnej¹⁸.

Podstawowymi narzędziami realizacji powyższego celu są różnego rodzaju programy pomocowe, jakie Unia oferuje Gruzji. Na dzień dzisiejszy UE jest jedną z głównych organizacji oferujących tego typu pomoc dla Gruzji. Jest ona realizowana poprzez szereg programów takich jak TACIS, Program bezpieczeństwa żywnościowego, Pomoc finansowa, jak również poprzez programy pomocy humanitarnej czy programy Europejskiej Inicjatywy na rzecz Demokracji i Praw Człowieka. W czerwcu 2004 roku w Brukseli zaaprobowano przedstawioną przez rząd gruziński Wizję Strategiczną i Pilne Finansowe Priorytety na lata 2004–2006. Ustalono, że Gruzja otrzyma 850 mln euro na pilne potrzeby, do których zalicza się wsparcie dla budżetu, inwestycji w system energetyczny, zarządzanie, redukcję

¹⁷ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

¹⁸ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

ubóstwa, rozwój dziecka, odbudowa kluczowej infrastruktury oraz zapewnienie żywności¹⁹. Pomimo przyjęcia korzystnych dla Gruzji uregulowań prawnych, a także podejmowanych inicjatyw i dwustronnych deklaracji współpraca gospodarcza UE z tym krajem pozostaje na niskim poziomie. Wprawdzie UE jest jednym z ważniejszych partnerów gospodarczych Gruzji (w 2004 r. 25,9% importowanych do Gruzji towarów pochodziło z krajów unijnych, zaś Gruzja eksportowała do tego ugrupowania 33,0% swoich towarów), ale kraj ten nadal pozostaje mało znaczącym partnerem handlowym UE (w 2004 r. kraj ten zajmował 102 pozycję wśród unijnych partnerów handlowych, a eksport i import z Gruzji nie przekraczały 0,05% unijnego eksportu i importu ogółem). Po sześciu miesiącach 2005 r. wartość zarejestrowanych obrotów handlowych Gruzji wyniosła ponad 1,3 mld USD, z czego eksport wyniósł blisko ponad 370 mln USD, a import ponad 960 mln USD.

Tabela 1.41. Obroty handlowe Gruzji w latach 2000–2004 i w I półroczu 2005 r.

Rok	Obroty handlowe		Eksport (FOB)		Import (CIF)		Saldo
	mln USD	dynamika	mln USD	dynamika	mln USD	dynamika	mln USD
2000	980,6	113,6	329,8	136,9	650,7	104,5	-320,8
2001	998,7	101,8	320,0	97,0	678,7	104,3	-358,6
2002	1141,7	114,3	349,4	109,2	792,3	116,7	-442,9
2003	1609,5	141,0	471,6	135,0	1137,9	143,6	-666,2
2004	2495,8	155,4	648,8	139,4	1847,0	161,9	-1198,2
I–VI 2005	1334,6	125,3	374,2	126,1	960,4	125,0	-586,2

Źródło: Bulletin of Monetary and Banking Statistics, No 76 (January–June 2005), National Bank of Georgia

Najważniejszymi partnerami handlowymi Gruzji w ostatnich latach są Rosja (na kraj ten przypadają 16,7% obrotów handlowych Gruzji w okresie styczeń–czerwiec 2005) i inne kraje WNP (w tym głównie Azerbejdżan – 10,0%, Ukraina – 7,2%, Turkmenistan – 3,7% oraz Armenia – 2,6%), Turcja (14,7%) oraz USA (3,8%). Spośród krajów europejskich dużą rolę odgrywają Niemcy (6,7%), Wielka Brytania (3,6%) oraz Bułgaria (3,4%)²⁰.

W wymianie handlowej Gruzji z zagranicą brak jest towarów, które odgrywałyby dominującą rolę w jej strukturze. Ponadto struktura tej wymiany – zarówno pod względem eksportu, jak i importu – nie ulega znaczącym zmianom w ostatnich latach. Gruzja eksportuje przede wszystkim różnego rodzaju surowce mineralne – takie jak metale żelazne (10,1% gruzińskiego eksportu po 6 miesiącach 2005 r.) i

¹⁹ Ponadto, 14 czerwca 2004 roku Rada Europejska zdecydowała włączyć Gruzję (także Armenię i Azerbejdżan) do Europejskiej Polityki Sąsiedztwa. To oznaczało, że zostanie przygotowany wspólnie z Gruzją Plan Działania, obejmujący najważniejsze dla Gruzji sprawy, które będą wymagały poparcia, w tym finansowego Unii Europejskiej. W marcu KE wydała komunikat nt. rekomendacji dla trzech państw kaukaskich oraz raporty dotyczące Armenii Azerbejdżanu i Gruzji, które miały być podstawą do opracowania Planów Działania. W wyniku dyskusji wewnętrznej UE przygotowała w sierpniu 2005 r. projekty Planów Działania, które będą następnie uzgadniane z państwami kaukaskimi. Ostateczna wersja Planów Działania ma być gotowa go końca 2005 r.

²⁰ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

ich złom (14,0%), rudy miedzi i ich koncentraty (5,9%), nieprzetworzone złoto (4,2%), artykuły spożywcze – takie jak cukier (4,9%), woda mineralna (3,9%) Ważnymi pozycjami eksportowymi są także wino (8,5% gruzińskiego eksportu w I półroczu 2005 r.) oraz części do samolotów (9,7%). Do głównych towarów importowanych przez Gruzję zaliczyć należy produkty petrochemiczne i ich pochodne (17,8% gruzińskiego importu po 6 miesiącach 2005 r.), samochody (8,0%), lekarstwa (5,3%) oraz artykuły rolno–spożywcze (m.in. pszenica) i niektóre wyroby wysoko przetworzone (jak np. środki łączności). Gruzja importuje także energię elektryczną (2,2% importu w I półroczu 2005 r.)²¹.

1.6.2. Wymiana handlowa Polski z Gruzją

Z chwilą przystąpienia Polski do UE podstawowym dokumentem regulującym współpracę, w tym współpracy gospodarczą, Polski z Gruzją stała się *Umowa o partnerstwie i współpracy między Wspólnotami Europejskimi i ich krajami członkowskimi, z jednej strony, a Gruzją, z drugiej strony* (PCA). Faktycznie, Gruzja pozostaje jednym z mniej znaczących partnerów handlowych Polski, w tym także na tle pozostałych państw WNP. Sytuacji tej nie poprawiał fakt, iż w ubiegłych latach obserwowany był spadek wzajemnych obrotów handlowych, które nie przekraczały poziomu 10 mln USD (tendencja ta została dopiero zahamowana w 2004 r.). Po kryzysie finansowym w Rosji w październiku 1998 r. polsko–gruzińskie obroty handlowe systematycznie spadały a ich poziom nie przekraczał 0,01 – 0,02% łącznej wielkości polskich obrotów handlowych (przy czym zdecydowana większość – 75–90% – dwustronnych obrotów handlowych przypada na polski eksport do Gruzji). Dopiero w 2004 r. wzajemne obroty handlowe uległy ożywieniu (ponad 2,5–krotny wzrost) i osiągnęły poziom 13,2 mln USD). Tendencja ta utrzymała się w I półroczu 2005 r. – zob. tabela 1.42.

Tabela 1.42. Obroty handlowe Polski z Gruzją w latach 1997–2004 i w I półroczu 2005r.

Rok	Wzajemne obroty handlowe			Polski eksport do Gruzji			Polski import z Gruzji			Saldo
	mln USD	dyn. ^{a)}	% ^{b)}	mln USD	dyn. ^{a)}	% ^{b)}	Mln USD	dyn. ^{a)}	% ^{b)}	mln USD
1997	12,96	115,7	0,02%	12,12	114,3	0,05%	0,84	140,6	>0,01%	11,28
1998	18,56	143,22	0,02%	17,52	144,54%	0,06%	1,04	124,27	>0,01%	16,48
1999	16,00	86,18	0,02%	15,38	87,75	0,06%	0,62	59,81	>0,01%	14,75
2000	9,69	60,56	0,01%	8,89	57,83	0,03%	0,80	127,72	>0,01%	8,10
2001	6,71	69,29	0,01%	6,03	67,82	0,02%	0,68	85,8	>0,01%	5,35
2002	5,33	79,46	0,01%	4,35	72,13	0,01%	0,98	144,17	>0,01%	3,37
2003	5,61	105,18	>0,01%	4,26	97,9	0,01%	1,35	137,3	>0,01%	2,91
2004	13,26	236,34	0,09 %	10,49	246,25	0,18 %	2,77	205,10	0,03 %	7,72

²¹ Według materiałów Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r

I–VI 2005	8,7	236,7	0,01 %	6,1	187,4	0,01 %	2,5	631,1	0,01 %	3,55
--------------	-----	-------	--------	-----	-------	--------	-----	-------	--------	------

a) dyn – dynamika obrotów handlowych, eksportu lub importu w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim

b) % – udział procentowy obrotów handlowych, eksportu lub importu w polskich obrotach handlowych, eksporcie lub imporcie ogółem

Źródło: dane CISG

We wzajemnej polsko–guzińskiej wymianie handlowej dominują dwie/trzy pozycje towarowe (zarówno w odniesieniu do polskiego eksportu do Gruzji, jak i importu z tego kraju), pozostała zaś część tej wymiany charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem (jedynie w przypadku nielicznych pozycji towarowych ich udział w ogóle eksportu lub importu z tego kraju przekracza 5%). W polskim eksporcie do Gruzji dominującą rolę odgrywają leki (ponad 30% polskiego eksportu po I półroczu 2005 r.) oraz meble (ok. 8%) i elementy składowe mebli (np. płyty pilśniowe). W ostatnim okresie dużą rolę odgrywają też przewody elektryczne (12% polskiego eksportu po 6 miesiącach 2005 r.) oraz artykuły spożywcze (głównie margaryna – 4,2%). W przypadku importu z Gruzji, w ostatnich latach znaczącą pozycję stanowiły tranzystory oraz artykuły rolno–spożywcze (głównie herbata i wino). Po sześciu miesiącach 2005 r. dominujący udział utrzymuje jednak żelazochromomangan (ponad 60% importu w tym okresie) oraz orzechy laskowe (21%)²².

²² Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

1.7. Armenia

1.7.1. Informacje wstępne

Republika Armenii, w skrócie Armenia jest państwem położonym na południowych zboczach Kaukazu, graniczy od północy z Gruzją, od południa z Iranem oraz z azerbejdżańską enklawą Nachiczewan, zaś do wschodu z Azerbejdżanem, od zachodu z Turcją. Armenia liczy 3 326 tys. mieszkańców (2003 r.) przy gęstości zaludnienia 111 mieszkańców na 1 km². Stolicą jest największe miasto – Erewań z liczbą mieszkańców ok. 900 tys. Armenia nie posiada dostępu do morza. Wśród mieszkańców ok. 96% stanowią Ormianie, w dalszej kolejności Rosjanie, Grecy, Ukraińcy i Kurdowie. Kraj jest administracyjnie podzielony na 10 prowincji i jedno miasto wydzielone (Erewań).

1.7.2. Sytuacja gospodarcza Armenii

W czasach ZSRR Armenia była republiką z wysoko rozwiniętym przemysłem (elektronika, przemysł maszynowy, przemysł lekki) i poziomem życia wyższym niż przeciętny w Związku Radzieckim. Powodem zapaści gospodarczej było przede wszystkim katastrofalne trzęsienie ziemi w 1988 r., zerwanie więzi kooperacyjnych po rozpadzie ZSRR, wojna o Górny Karabach z Azerbejdżanem, a tym samym blokada transportowa Armenii przez Azerbejdżan i Turcję, zamknięcie linii transportowych łączących Armenię z Rosją w wyniku konfliktu o Abchazję. Sytuacja po trzęsieniu ziemi, podejmowane próby liberalizacji i stabilizacji doprowadziły do tego, iż na początku lat 90-tych gospodarka Armenii znalazła się w stanie zapaści. Do Armenii nie docierały surowce, paliwa, energia elektryczna. Przemysł wstrzymał produkcję, mieszkania pozbawione były ogrzewania i energii elektrycznej, odczuwalne były braki żywności²³.

Armenia stosunkowo szybko rozpoczęła proces transformacji gospodarczej (przykładowo: była pierwszym państwem WNP, w którym sprywatyzowano rolnictwo). Poczynając od 1994 r. sytuacja gospodarcza Armenii zaczęła się powoli stabilizować. Przez terytorium Armenii poprowadzono gazociąg, ponownie uruchomiono zamkniętą po trzęsieniu ziemi elektrownię atomową, uruchomiono połączenie kolejowe z Iranem. W 1994 r. rozpoczęto realizację programu rozwoju gospodarczego finansowanego przez MFW. W rezultacie podjętych reform od 1995 r. Armenia odnotowuje szybki wzrost gospodarczy (6% w 2000 r., 9,6% w 2001 r., 12,9% w 2002, 13,9% w 2003 r., 10% w 2004 r.)²⁴.

W chwili obecnej podstawą gospodarki Armenii jest obróbka diamentów i przemysł jubilerski, produkcja maszyn, silników elektrycznych, wyrobów przemysłu tekstylnego, chemicznego oraz koniaku. W rolnictwie dominuje uprawa winogron i warzyw oraz hodowla trzody chlewnej. Rolnictwo Armenii

²³ *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii*, [w:] Biuletyn – Wschodni Partnerzy Nr 3(105)2005, s. 4–5.

²⁴ Według informacji Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.

zaspokaja tylko 30% zapotrzebowania na żywność, z zagranicy pochodzi 100% paliw i znaczna część energii elektrycznej²⁵.

Perspektywy dalszego rozwoju gospodarczego Armenii uzależnione są jednak od rozwiązania szeregu kwestii problemowych. Zasadniczym problemem gospodarki Armenii jest jej istotne uzależnienie od sfery zagranicznej. Utrzymujący się od lat znaczny deficyt handlowy pokrywany jest kredytami i środkami pomocowymi. Ormianie z zagranicy są głównymi inwestorami zagranicznymi w Armenii, przekazy pieniężne od krewnych z zagranicy poprawiają poziom życia znacznej części ludności Armenii. Istnieją jednak obawy, czy w przyszłości uda się utrzymać wysoki poziom pomocy gospodarczej z zagranicy. Ponadto Armenia w dalszym ciągu uzależniona jest od zagranicznej pomocy gospodarczej (łączna wartość pomocy udzielonej Armenii w ramach programów UNDP w latach 1993–2003 wyniosła 14,5 mln USD)²⁶.

Problem może też stanowić zwiększająca się kontrola zagranicznego kapitału, głównie rosyjskiego, nad strategicznymi sektorami gospodarki armeńskiej – takimi jak m.in. energetyka, sektor finansowy czy telekomunikacja. Rosja – na mocy umowy międzypaństwowej z władzami armeńskimi – przejęła w zamian za długi szereg przedsiębiorstw stając się tym samym jedynym istotnym graczem w takich sektorach jak energetyka czy bankowość.

Tabela 1.43. Podstawowe wskaźniki gospodarcze Armenii

	2003 r.	2004 r.	I–VI 2005
PKB (mln USD*)	2.806,8	3553,6	2123,9
Dynamika PKB	114,0	110,1	110,2
Wielkość produkcji przemysłowej (mln USD*)	722,5	b/d	683,7
Dynamika produkcji przemysłowej	114,9	102,1	105,3
Wielkość produkcji rolnej (mln USD*)	699,3	b/d	230,9
Dynamika produkcji rolnej	104,3	114,5	110,2
Stopa bezrobocia	9,8	9,0	8,0
Inflacja (CPI)	4,7	7,0	2,3
Kurs walutowy AMD/USD (na koniec okresu)	566,0	485,8	442,3
Kurs walutowy AMD/USD (średni w danym okresie)	578,8	533,5	448,6
Średnia płaca nominalna (USD*)	33.871	42.008	49.474
Rezerwy walutowe (mln USD)	502,0	547,8	621,6
Deficyt budżetowy (% PKB)	-1,4	-1,8	-2,1

* po przeliczeniu wg średniego kursu AMD/USD w danym okresie

²⁵ Za: *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii ...*, op. cit., s. 5.

²⁶ Kolejnym obciążeniem dla gospodarki Armenii są konsekwencje konfliktu z Azerbejdżanem o Górski Karabach, m.in. zamknięte do chwili obecnej granice z Azerbejdżanem i Turcją, co wydatnie obniża możliwości prowadzenia swobodnej wymiany handlowej, za: *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii ...*, op. cit., s. 5.

Źródło: Departament Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż Armenia jest członkiem wielu organizacji międzynarodowych w tym: ONZ, UNESCO, WNP, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, SOZ, Organizacji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie, Światowej Organizacji Zdrowia, Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO), Interpolu. Od stycznia 2001 r. Armenia jest członkiem Rady Europy, zaś z dniem 5 lutego 2003 r. stała się pełnoprawnym członkiem WTO²⁷.

1.7.3. Obroty handlowe Republiki Armenii

Handel zagraniczny jest jednym z zasadniczych czynników rozwoju gospodarczego Armenii, w większości jest zdemonopolizowany, ze swobodnym dostępem eksporterów i importerów do walut wymiennalnych. W sumie są stosowane pewne ograniczenia, dotyczą one zwłaszcza importu środków chemicznych stosowanych do ochrony roślin, obrotu dzikimi zwierzętami, lekarstwami i materiałami promieniotwórczymi.

Tabela 1.44. Wymiana handlowa Armenii w latach 2000–2004 oraz w I półroczu 2005

r.

Rok	Obroty		Eksport z Armenii		Import do Armenii		Saldo mln USD
	mlnUSD	dynamika	mlnUSD	dynamika	mln USD	dynamika	
2000	1182,7	113,38	297,6	128,39	885,1	109,10	-587,5
2001	1401,7	118,52	391,8	131,65	1009,9	114,10	-618,1
2002	1498,2	106,88	507,2	129,45	991,0	98,13	-483,8
2003	1947,5	129,99	678,1	133,69	1269,4	128,09	-591,3
2004	2073,6	106,47	722,9	106,61	1350,7	106,40	-627,8
I kw. 2005	1217,1	126,94	429,1	128,40	788,0	126,16	-358,9

Źródło: Centralny Bank Armenii

Jak wynika z tabeli 1.44 handel zagraniczny Armenii posiada tendencję rosnącą, przy zachowanym deficycie na poziomie ok. 500–600 mln USD. W 2004 r. obroty handlowe Armenii wyniosły 2.073,6 mln USD, co stanowiło wzrost o 6.4% w stosunku do 2002 r. (w pierwszym półroczu 2005 r. wartości te wynosiły odpowiednio: 1.217,1 mln USD i 26,9%). W okresie tym eksport wzrósł o 6,6% i wyniósł 722,9 mln USD (w I półroczu 2005 r. odpowiednio: 28,4% i 429,1 mln USD) a import wzrósł o 6,4% i wyniósł 1.350,7 mln USD (w I półroczu 2005 r. odpowiednio: 26,1% i 788 mln USD). Głównymi pozycjami towarowymi eksportowanymi przez Armenię są przede wszystkim brylanty, a także produkty

²⁷ Według materiałów informacyjnych Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.

mineralne, artykuły spożywcze oraz energia elektryczna. Z kolei imporcie Armenii dominują surowce energetyczne (gaz ziemny i ropa naftowa), a także tytoń, artykuły spożywcze oraz diamenty²⁸.

Głównymi partnerami handlowymi Armenii były kraje UE – 15 (36% eksportu i 32,7% importu Armenii w 2004 r.) oraz WNP (17,4% eksportu i 22,9% importu Armenii w 2004 r.), a także takie państwa jak USA, Izrael czy Zjednoczone Emiraty Arabskie. Pod względem wielkości armeńskiego eksportu głównymi partnerami handlowymi Armenii pozostają Izrael (13,8% eksportu Armenii w 2004 r.), Niemcy (12%) oraz Rosja (11%). W przypadku armeńskiego importu głównymi partnerami handlowymi Armenii są Rosja (13,9% importu Armenii w 2004 r.), Belgia, Niemcy, Izrael²⁹.

Dialog polityczny Unia Europejska–Armenia toczy się na forum Rady ds. Współpracy, Komitetu ds. Współpracy i jego podkomitetów ds. handlu, spraw gospodarczych i prawnych oraz w Parlamentarnym Komitecie Współpracy. Ostatni spotkanie 6 Komitetu Współpracy miało miejsce w Erewaniu 20 czerwca 2005 roku. W sumie Armenia pozostaje nie znaczącym partnerem handlowym UE–25 (112 miejsce wśród partnerów handlowych UE w 2004 r.), podczas gdy kraje UE–25 zajmują pierwszą pozycję wśród partnerów handlowych Armenii³⁰.

1.7.4. Wymiana handlowa Polski z Republiką Armenii

Pod względem wymiany handlowej Armenia jest jednym z najmniejszych partnerów handlowych Polski, także wśród krajów WNP. W I półroczu 2005 r. wzajemne obroty handlowe Polski i Armenii stanowiły zaledwie 0,007% polskich obrotów handlowych ogółem i niewiele ponad 0,08% obrotów handlowych z Krajami WNP. W bilansie polsko–armeńskiego handlu od lat utrzymuje się wysokie dodatnie saldo dla Polski – w 2004 r. wyniosło ono 5,71 mln USD (po I półroczu 2005 r. – 0,75 mln USD). W pierwszym półroczu 2004 r. odnotowano jednak dynamiczny wzrost (ponad 20–krotny) poziomu armeńskiego importu do Polski, co przy dużo niższej dynamice polskiego eksportu do tego kraju (wzrost o 16,4%) może spowodować, iż w 2005 r. Polska odnotuje ujemne saldo w obrotach handlowych z Armenią³¹.

Tabela 1.45. Polsko–armeńskie obroty handlowe w latach 2000–2004 i w I półroczu 2005 r.

	Obroty			Eksport do Armenii			Import z Armenii			Saldo (mln USD)
	mln USD	dyn.	%	mln USD	dyn.	%	mln USD	dyn.	%	
2000	2,29	96,0	0,003	2,23	95,0	0,007	0,05	177,7	> 0,001	2,18
2001	3,27	143,1	0,004	3,25	145,2	0,009	0,02	49,1	> 0,001	3,22

²⁸ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

²⁹ *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii ...*, op. cit., s. 8.

³⁰ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

³¹ Ibidem.

2002	4,01	122,4	0,004	4,00	123,0	0,010	0,01	49,6	> 0,001	3,98
2003	5,15	128,3	0,004	4,59	114,7	0,009	0,56	4495,8	> 0,001	4,02
2004	7,65	148,53	0,005	6,68	145,62	0,009	0,97	172,29	0,001	5,71
I–VI 2005	6,87	200,6	0,007	3,81	116,4	0,009	3,06	2066,1	0,006	0,75

% – udział procentowy w polskich obrotach, eksporcie i imporcie ogółem

dyn. – dynamika w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim

Źródło: CIHZ, 2005 r.

Analizując polsko–armeńską wymianę handlową należy podkreślić, iż wymiana ta charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem (brak stałych pozycji towarowych i zmieniający się ich udział w polskim eksporcie do Armenii lub imporcie z tego kraju) oraz rozdrobnieniem (generalnie brak dominujących pozycji towarowych, zwłaszcza w przypadku polskiego eksportu). Podstawowymi towarami, które polscy przedsiębiorcy eksportowali do Armenii w ostatnich latach były meble i ich elementy, leki oraz specjalistyczne maszyny i urządzenia. W I półroczu 2005 r. największy udział w polskim eksporcie do tego kraju miały papierosy (18,3%), leki (11,9%), maszyny do przerobu tytoniu (8,6%), meble i ich elementy (niecałe 7%) oraz cukier (niecałe 6%).

W przypadku importu z Armenii, dominują w nim produkty pochodzenia mineralnego lub ich pochodne, produkty przemysłu stalowego i chemicznego. W I półroczu 2005 r. prawie 97% polskiego importu z Armenii przypadało na żelazomolibden, kolejne 2,7 % stanowiły odpady stopów miedzi i złomu, pozostała część przypadła na jeszcze tylko 4 pozycje towarowe³².

³² Departament Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGIP, 2005 r.

1.8. Turkmenistan

Turkmenistan jest w dużym stopniu rolniczym krajem. Na połowie nawadnianych ziem uprawia się krzewy bawełny. Kraj zajmuje dziesiąte miejsce na świecie w jej produkcji. Według danych statystycznych Turkmenii w 2003 r. zebrano około 705 tys. t bawełny.

Zajmuje także piąte miejsce co do wielkości zasobów gazu ziemnego i posiada znaczne zasoby ropy naftowej. W 2003r. wydobyto około 9 mln ton ropy naftowej i 57 mld. metrów sześciennych gazu .

PNB na jednego mieszkańca w 2003 roku wyniósł 1130 USD. Struktura PKB według sektorów gospodarki była następująca: rolnictwo 25%; produkcja przemysłowa – 43%; usługi – 32%. Sektor prywatny ma tylko 25% udziału w tworzeniu PKB. Turkmenia przed trzema laty podpisała 25-letni kontrakt – gigant z Gazpromem na dostawy gazu ziemnego. Wydobyte gazu w ciągu pierwszej połowy 2005r. wzrosło o 3,4%. Obecnie Turkmenia sprzedaje gaz po 44USD za 1000 metrów sześciennych, czyli pięć razy taniej, niż płacą odbiorcy w Zachodniej Europie.

W strukturze towarowej eksportu największy udział ma gaz ziemny – 70%, ropa naftowa – 11%, produkty ropopochodne – 5%. Materiały tekstylne mają 6% udziału w eksporcie, energia elektryczna – 1%, inny towary – 7%.

Obroty handlowe z zagranicą wynosiły w 2002 r. 512 mln USD. Według danych Narodowego Instytutu Statystyki i Informacji, eksport wzrósł o 23% – do poziomu 264 mln. USD, import – o 6% – do 248 mln. USD. Turkmenia eksportuje głównie na Ukrainę (50% eksportu), do Iranu (12%), do Rosji (11%), Włoch (9%), Turcji (5%), Cypru (2%). Głównym importerem Turkmenii są USA (53%). Skąd importuje technikę rolniczą, maszyny dla przemysłu wydobywczego, wyroby przemysłu elektrycznego, środki łączności, konstrukcje budowlane, maszyny przędzalnicze, wieże wiertnicze. Udział dóbr konsumpcyjnych w imporcie wynosi 14% .

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Turkmenię, wyniosły w 2003r 100 mln USD (zobacz tabela 4.13). Najczęściej były one w postaci umów o podziale produkcji w sektorze naftowym i w postaci joint venture w pozostałych sektorach, udział których był znikomy. Niski poziom zagranicznych inwestycji związany jest z niedostatecznie rozwiniętą instytucjonalną strukturą prywatyzacji. EBOR scharakteryzował poziom rozwoju norm regulujących prawne podstawy działalności gospodarczej w Turkmenii jak nie odpowiadające klimatowi inwestowania, które w dużej mierze zależą od tego kto i jak z nich korzysta, występowanie niedostatecznej swobody prowadzenia biznesu, niestosowania międzynarodowych standardów w sprawozdaniach gospodarczych.

1.9. Tadżykistan

Tadżykistan – jest też krajem rolniczym, gdzie w rolnictwie zatrudniono połowa społeczeństwa wśród wszystkich pracujących. Choć tylko 7% ziemi nadaje się do upraw, około 70% ludności kraju mieszka na wsi³³. Bawełna jest podstawową uprawą rolnictwa. W kraju występują różnorodne zasoby surowców naturalnych (srebro, złoto, uran, wolfram) jednak ich zasoby są bardzo małe.

Poziom PKB na jednego mieszkańca jest najniższy ze wszystkich analizowanych krajów Azji Centralnej, w pierwszej połowie 2005 roku wyższy od zeszłorocznego o 8,1 – 8,9%. W ciągu pierwszych siedmiu miesięcy 2005 roku PKB Tadżykistanu wzrósł w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku o 8,6% i wyniósł 3,484 mld. somoni (1USD = 3.1890 somoni). Wartość produkcji przemysłowej za ten okres wyniosła 2,213 mld. somoni (wzrost o 8,9%). Struktura PKB była następująca: 19% produkcja rolnicza, 25 % produkcja przemysłowa, 56% usługi.

Z przedsiębiorstw przemysłowych w kraju funkcjonują tylko duży zakład aluminiowy, przedsiębiorstwa hydroenergetyczne i przestarzałe małe zakłady przemysłu tekstylnego i spożywczego. Obroty handlowe z zagranicą w pierwszej połowie 2005 r. wyniosły 1033,7 mln USD. W porównaniu z analogicznym okresem 2004 zmniejszyły się o 4,5%.

Wojna domowa (1992–1997) przyniosła znaczne straty w i tak słabej infrastrukturze gospodarczej oraz spowodowała znaczący spadek produkcji przemysłu i rolnictwa. Około 80% społeczeństwa kraju żyje w skrajnej nędzy. Sytuacja ekonomiczna jest niestabilna z powodu braku realizacji reform strukturalnych, słabości zarządzania i ogromnych długów zagranicznych.

W Tadżykistanie przeciętny przyływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1998–2003 był w granicach 2% PKB, i wyniósł w 2003r. 32 mln USD (zobacz tabela 4.13), większa część z nich stanowi kapitał brytyjskiej kompanii zaangażowanej w wydobywanie rud złotonośnych.

³³ Bank Światowy i ekonomiczne reformy w Tadżykistanie: Centralna Azja i Kaukaz, 2005.

1.10. Azerbejdżan

Według dokumentów MFW **Azerbejdżan** w latach 2004–2005 zaliczany jest do liderów we wzroście PKB wśród analizowanych krajów Azji Centralnej. Tempo przyrostu PKB w pierwszej połowie 2005 wyniosło (16,5%) (zobacz wykres 1). Realny PKB był w granicach 6090 mln USD, poziom inflacji mierzony indeksem cen dóbr konsumpcyjnych wyniósł 2,8%. Wydobycie gazu ziemnego w pierwszej połowie 2005 roku wzrosło w Azerbejdżanie o 2%, produkcja energii elektrycznej o 4%.

Poziom inwestycji w gospodarkę był w 2004 roku na poziomie 3,75 mld USD. W tym 2,73 mld USD były to inwestycje zagraniczne. Największy wzrost inwestycji obserwuje się w budownictwo. W porównaniu z rokiem poprzednim nakłady inwestycyjne w branży budowlanej wzrosły o 68%. W 2005 r. oczekuje się, że nakłady inwestycyjne będą na poziomie 4,7 mld USD, w tym 3,2 mld USD będzie pochodziło ze źródeł zagranicznych..

W pierwszej połowie 2004 r. w Azerbejdżanie zarejestrowano 2547 nowych przedsiębiorstw. Liczba małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku zwiększyła o 27,7 tysięcy. W ramach programu pomocy przedsiębiorczości w 2004r. na finansowanie rozwoju MSP przeznaczono 20,4 mln USD.

Wzrost zagranicznych obrotów towarowych Azerbejdżanu był na poziomie 33,7%, z tego eksport wzrósł o 33,8%, a import o 33,6%. Prawie 36,2% eksportowo–importowych operacji było zrealizowano z krajami UE, 31,9% – z krajami WNP, 31,9% – z innymi państwami. Podstawą eksportu Azerbejdżanu są zasoby o charakterze paliwowo–energetycznym: ropa naftowa i produkty ropopochodne(93%), których roczne wydobycie kształtuje się na poziomie 15 333,4 tys. ton.

Na wielkość importu Azerbejdżanu składają się przede wszystkim wyroby spożywcze, gaz ziemny, samochody i środki transportu, maszyny, odzież.

Według zachodnich ekspertów, sytuacja ekonomiczna w Azerbejdżanie jest niejednoznaczna: z jednej strony, efektywny system w sektorze przetwórstwa ropy naftowej, regulowany umowami o rozdziale produkcji z zagranicznymi inwestorami, z drugiej strony atmosfera niejasności i niestabilności w pozostałych sektorach gospodarki.

Podstawowe czynniki, negatywnie wpływające na sektor wydobycia ropy naftowej gospodarki Azerbejdżanu to słaba infrastruktura, niedorozwinięty system instytucji finansowych, słabość systemu prawa, skomplikowane wymagania licencjonowania i korupcja w urzędach skarbowych i celnych.

1.11. Kirgistan

Według danych Heritage Foundation poziom PKB w **Kirgistanie** wyniósł w 2004 r. 2,3 mld USD. Według oficjalnych danych w 2002 r PKB na jedną osobę w Kirgizji wyniósł około 460 USD. Według oceny niezależnych ekspertów było to w 2000 r. – 270 USD, w 2002r. – około 200 USD. Tempo wzrostu PKB w pierwszej połowie 2005r wyniosło 2,4% (zobacz wykres 4.1). Wydobycie złota daje 10% dochodu państwowemu i prywatnemu sektorom gospodarki. Ostatnie zmniejsza się w związku ze zmniejszeniem wydobycia na największej kopalni złota „Kumtor”.

Mały i średni biznes w kraju praktycznie nie istnieje. Zagraniczni inwestorzy opuścili kraj. Przeciętny poziom płac jest bardzo niski, za przeciętną miesięczną płacę można kupić 2,5 kg mięsa i 16 kg chleba.

Państwo ma znaczący dług zewnętrzny, który oceniany jest na 1,64 mld USD, i który może doprowadzić państwo do bankructwa. Dług nie jest likwidowany od 1993r., licząc na okresowe restrukturyzacje jego wielkości. Ostatnia restrukturyzacja była dokonana przez Klub Paryski, który obniżył jego wielkość o 555 mln USD. Jednak to nie zmieniło sytuacji i spłata zadłużenia zagranicznego dalej będzie „zjadać” dużą część dochodów państwa, nie zastawiając środków na sferę socjalną i rozwój.

Kirgizja w latach 1996–2003 otrzymała bezpośrednie inwestycje zagraniczne na sumę prawie 7% PKB. W 2003r inwestycje te wyniosły 25 mln USD. (zobacz tab.1). Większa część tych środków była związana z inwestycjami kapitałowymi kanadyjskiej firmy „Kameko” w Kumtorskiej kopalni złota. Dwa inne duże projekty inwestycyjne to: amerykańskie inwestycje w budowę hotelu „Hajatt Ridzensi” i niemieckiego producenta papierosów w fabrykę tytoniową w Biszkieku.

Według zagranicznych badań, podstawowymi czynnikami, wstrzymującymi przyływ bezpośrednich zagranicznych inwestycji do Kirgizji, są biurokracja i korupcja. Po przystąpieniu do WTO w 1998 r. (zobacz tab.4.16) wprowadzono uproszczoną rejestrację przedsiębiorstw joint venture, zagranicznym inwestorom ubezpieczeniowym pozwolono rozwijać na rynku wewnętrznym usługi brokerskie i inne usługi finansowe, a także zlikwidowany został wymóg posiadania przez podmioty zagraniczne tylko 49% udziałów w sferze usług lotniczych i ubezpieczeniach. Stworzone cztery wolne strefy, w których inwestorzy zwolnieni zostali od płacenia podatku za import kapitału i ceł na eksportowane towary.

1.12. Kazachstan

Kazachstan jest czwartym pod względem obrotów handlowych partnerem Polski wśród krajów WNP i najważniejszym partnerem w regionie Azji Centralnej. Na kraj ten przypada ponad 3,5% obrotów handlowych z krajami WNP oraz około 70% ogółu wymiany handlowej z krajami Azji Centralnej. Obroty handlowe Polski z Kazachstanem w 2004 r. wyniosły 600,8 mln USD, a w pierwszym kwartale 2005 r. 176,2 mln USD.³⁴

Tempo wzrostu realnego PKB w Kazachstanie w pierwszym półroczu 2005 wyniosło 9 % (wykres 4.1), wzrost inwestycji kapitałowych był w granicach 23%. Wydobycie gazu w pierwszej połowie 2005 r. wzrosło o 29%. Dług zewnętrzny kraju wynosi 3,9 mld USD.³⁵

W Kazachstanie obserwuje się stabilne polepszenie prawa regulującego rozwój gospodarki rynkowej. Kazachstan jako pierwszy spośród krajów wchodzących w skład Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), która powstała w październiku 2001 roku, przyjął nowy Kodeks celny. Kodeks celny wszedł w życie 1 stycznia 2004 roku.³⁶

Polska podpisała 6 lipca 2005r. umowę o współpracy gospodarczej z Republiką Kazachstan. Umowa zakłada intensyfikację dwustronnych stosunków gospodarczych – w szczególności w sferze inwestycji, innowacji i finansowania przedsięwzięć, a także rozbudowę infrastruktury transportowej i systemów transportu nośników energii. Polska i Kazachstan będą współdziałały przy realizacji projektów w sektorze naftowym, gazowym, elektroenergetyce i górnictwie. Będą także wdrażały mechanizmy związane z finansowaniem, ubezpieczeniem i udzielaniem gwarancji dla przedsięwzięć gospodarczych. Oba kraje będą też współdziałały w dziedzinie certyfikacji i standaryzacji. W umowie jest także mowa o rozwoju usług konsultingowych, prawnych, bankowych, dokument przewiduje inicjowanie i wspieranie różnych form kontaktów .

Zagraniczni eksperci zwracają uwagę na bariery, które istnieją dla zagranicznych inwestorów w Kazachstanie: ustawodawstwo ogranicza możliwość zwracania się do międzynarodowego arbitrażu; sztywne ustawodawstwo odnośnie cen transferowych; system kwotowania liczby obcokrajowców zatrudnionych w przedsiębiorstwach; wymaganie uwzględnienia składnika krajowego w produkowanych dobrach; państwowa ingerencja w zawierane kontrakty z zagranicznymi przedsiębiorstwami wydobywającymi ropę naftową. Rezultatem tego jest spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych w usługach i małym biznesie dlatego, że jest mu ciężko konkurować z naciskami administracji państwowej w odróżnieniu od wielkich korporacji transnarodowych wydobywających ropę naftową.

³⁴ <http://www.rynkizagraniczne.pl/archiwum05/nr81.htm>.

³⁵ Przegląd polityki handlowej Republiki Kazachstan. Moskwa, 2004 r.

³⁶ Nowy kodeks celny w Kazachstanie: w Rynek – wschodni partnerzy, 3(93),2004, s.14.

1.13. Uzbekistan

Uzbekistan posiada bogate zasoby surowców naturalnych. Znajduje się tam prawie 100 różnego rodzaju minerałów, w tym ponad 60 wykorzystywanych przemysłowo, mieszczących się w 2900 złożach. Kraj ten zajmuje drugie miejsce wśród krajów WNP, po Federacji Rosyjskiej, a czwarte na świecie pod względem wielkości zasobów rud złotonośnych. Jest także dużym producentem uranu, miedzi i gazu ziemnego. Wydobywane są tam również ołów, cynk, molibden, srebro, wolfram, węgiel, ropa naftowa i rudy żelaza. Wartość udokumentowanych geologicznie surowców nadających się do wydobycia oceniana jest w Uzbekistanie na 500 mld USD, a potencjalne ich zasoby – na 3.500 mld USD.

W 2003 roku w Uzbekistanie wydobyto 86 ton złota. Jego główne złoża znajdują się w Muruntau. Tam też znajduje się jedna z największych na świecie kopalń, z której od 1967 roku złoto wydobywa Nawojski Kombinat Górniczo–Metalurgiczny (NGMK).

Roczne wydobycie złota w tym regionie kształtuje się na poziomie od 55 do 65 ton (60 ton w 2003 roku). Czołowym producentem jest także Ałmałycki Kombinat Górniczo–Metalurgiczny (AGMK), będący równolegle monopolistą w zakresie wydobycia miedzi i głównym dostawcą uzbeckiego srebra.³⁷

Zainteresowanie pokładami złota na terenie Uzbekistanu wykazuje kapitał zagraniczny, w tym szczególnie amerykański (Newmont Mining) i brytyjski (Oxus Mining). Firma Newmont–Mining utworzyła w 1993 roku, wspólnie z NGMK i Państwowym Komitetem ds. Geologii i Zasobów Mineralnych, spółkę Zerawszan–Newmont, która jest obecnie jednym z trzech (obok NGMK i AGMK) największych producentów złota w Uzbekistanie. W 2003 roku firma ta wydobyła 13,6 tony złota. Z kolei Oxus Mining jest współwłaścicielem złóż Amantajtau, szacowanych na blisko 190 ton złota, z których wydobycie rozpoczęło się pod koniec 2003 roku. Kwotą 30 mln USD w rozwój przemysłu wydobywczego zainwestował także, na przełomie lat 2002–2003, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR).

Uzbekistan posiada pokłady srebra, dysponuje dużymi zasobami miedzi (10 – 11 miejsce na świecie). Znaczne są również zasoby cynku i ołowiu. Uzbekistan posiada także złoża wolframu i molibdenu. Zasoby gazu ziemnego w Uzbekistanie oceniane są na 1,87 bln m³, co stanowi około 1,2 % światowych rezerw. Pod tym względem Uzbekistan zajmuje trzecie miejsce wśród krajów WNP (po Rosji i Turkmenistanie). Pod względem wydobycia ropy naftowej Uzbekistan zajmuje w WNP piąte miejsce. Kraj zajmuje także piąte miejsce na świecie w produkcji bawełny i drugie w jego eksporcie.

Uzbecka waluta sum (1USD = 1158.28 sum) nie jest w pełni wymiennalna i zagraniczni inwestorzy, którzy chcieliby sprzedawać w Uzbekistanie wyroby swoich przedsiębiorstw, mogą w ograniczonym

³⁷ Na podstawie Rynek, Wschodni Partnerzy, IKC, 12/2001 oraz Environmental Performance Review of Uzbekistan, Committee on Environment Policy, UNECE, September 2001 .

zakresie wymienić zysk na twardą walutę. Dlatego też wiele dużych firm międzynarodowych produkujących towary powszechnego użytku, woli zakładać przedsiębiorstwa nie w Uzbekistanie, i w innych republikach, np. w sąsiednim Kazachstanie. Innym negatywnym czynnikiem polityki walutowej rządu była „ucieczka” z kraju osób przywożących do Uzbekistanu towary w handlu niekontrolowanym. Dążąc do ograniczenia zapotrzebowania na twardą walutę państwo nałożyło wysokie podatki i opłaty na drobnych przedsiębiorców, przywożących do Uzbekistanu tanie towary z Kazachstanu, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Chin, Tajlandii i Turcji. Wiele osób handlujących, a w ślad za nimi i nabywców przeniosło się do Kazachstanu. Państwo zamknęło jednak granicę z Kazachstanem, a jeszcze wcześniej z Tadżykistanem.

Niezadowolający stan gospodarki tego kraju jest spowodowany brakiem wpływów kapitałowych i kredytów na modernizację dużych przedsiębiorstw.

W Republice Uzbekistanu powoli prowadzone są też działania prywatyzacyjne.

Według danych EBOR, prywatne przedsiębiorstwa (głównie małe) wytwarzają tylko około 45% PKB. Prywatni właściciele posiadają kontrolne pakiety akcji w mniej niż połowie dużych koncernów, jednak państwo ma w nich pakiety kontrolne, dzięki którym może mieć tam decydujący wpływ na charakter ich produkcji i formę własności.

Znaczna część produkcji rolnej wytwarzana jest w gospodarstwach kolektywnych, które nie generują bodźców do wzrostu efektywności produkcji. Gospodarstwa te w dużym stopniu zależą od państwa, gdyż kupuje ono ich produkcję i wyposaża w niezbędną technikę. Państwo skupuje od nich bawełnę i pszenicę po cenach znacznie niższych od cen na rynku światowym.

PKB w pierwszej połowie 2005 r. wyniósł 106,2% w stosunku do odpowiedniego okresu roku poprzedniego, do poziom przemysłowej produkcji 109,6%, produkcji dóbr konsumpcyjnych – 114,4%, produkcja rolna –110,4%, budownictwo –101,5%, usługi–113%. Tempo wzrostu PKB w pierwszej połowie 2005r wyniosło 7,2%.

Zgodnie z oceną Banku Światowego, ogólna liczba niezamożnego społeczeństwa w Uzbekistanie w 2003 r. była na poziomie 27,5% ogólnej liczby ludności w kraju (25,6 mln osób w 2003 roku).

Bilans handlowy Uzbekistanu w 2003 roku miał saldo dodatnie w wysokości 361 mln USD. Dodatnie saldo bilansu płatniczego według operacji bieżących wyniosło 86 mln USD. Bilans handlu usługami był ujemny i wyniósł 150 mln USD.³⁸ Za pierwsze półrocze 2005r. obroty zagraniczne wyniosły 4,2 mld USD, i wzrosły o 24,5% w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim. Poziom eksportu wzrósł o 25,2% i wyniósł 2,4 mld USD. Dodatnie saldo handlu zagranicznego wyniosło 689 mln USD.

Stymulującą rolę odgrywają ulgi kredytowe banku Światowego, których poziom w pierwszym półroczu 2005r wyniósł 193 mld sum, w tym mikrokredyty średnio- i długoterminowe stanowią 17,2 mld sum, (67,3%). Na kapitał początkowy banki wydzielają 8,5 mld sum.

³⁸ Rozwój gospodarczy Uzbekistanu: w Rynek –wschodni partnerzy, 3,2004, s.10.

Według danych na 1 lipca 2005 roku liczba zarejestrowanych MSP wzrosła w ciągu pół roku o 11,2% i wyniosła 270,6 tys. firm. Udział MSP w PKB wyniósł 29,1%. Według MFW w Uzbekistanie, występuje różne podejście w stosowaniu praw gospodarczego w zależności od sektora gospodarki i kraju pochodzenia inwestora zagranicznego, co hamuje rozwój przedsiębiorczości we wszystkich sektorach gospodarki. Negatywny wpływ ma stosowny system przywilejów i ulg na przyływ inwestycji.

2. Działalność handlowa w regionach przygranicznych a „uszczelnianie” granicy wschodniej UE – rola Polski i wpływ na polski potencjał handlowy na Wschodzie. Rola transgranicznych kontaktów ekonomicznych firm mikro w dynamice globalnej wymiany handlowej ze Wschodem. Bariery logistyczne w handlu ze Wschodem. Rola handlu ze Wschodem dla polskich przedsiębiorstw tzw. ściany wschodniej.

2.1. Wstęp

Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód rodzi obawy przed stworzeniem nowej linii podziału Europy. Zarówno państwa nowoprzyjęte, w tym Polska, jak i sama Unia Europejska nie chcą tworzyć kolejnych granic dzielących kontynent europejski. Dlatego też Unia Europejska wyraźnie podkreśla wolę i gotowość do wzmacniania stabilności i rozwoju, zwłaszcza na swoich nowych granicach zewnętrznych³⁹. Priorytetowym zadaniem jest współpraca w zakresie rozwoju wzajemnych kontaktów handlowych, podnoszenia poziomu rozwoju krajów sąsiedzkich, rozszerzania przestrzeni stabilności politycznej i zasad prawa, a także wzajemna wymiana kapitału ludzkiego, myśli, wiedzy i kultury. Zadania te będą realizowane jak na poziomie władz unijnych tak i poszczególnych państw sąsiedzkich.

Położenie geograficzne wskazuje na to, Polska ma szansę zostać pomostem handlowym między Wschodem a Zachodem. Należy tylko odpowiednio przygotować sektor prywatny, aby w umiejętny sposób wykorzystywał swoje atuty związane z możliwościami nawiązywania kontaktów handlowych z przedsiębiorstwami z krajów WNP.

Obecnie firmy polskie mają uzasadnione opory, jeśli chodzi o ekspansję na rynki wschodnie. Są różne przyczyny takiego nastawienia. Główną i najistotniejszą jest nieznanostwo rynków krajów WNP oraz reguł tam panujących. Stąd badania rynków wschodnich mają wymiar jak teoretyczny tak i praktyczny.

W dokumentach unijnych, szczególnego znaczenia nabiera współpraca transgraniczna, rozumiana jako każde wspólnie podjęte działanie mające na celu umocnienie i dalszy rozwój sąsiedzkich kontaktów między wspólnotami i władzami terytorialnymi dwóch lub większej liczby umawiających się stron, jak również zawarcie porozumień i przyjęcie uzgodnień koniecznych do realizacji takich zamierzeń. Współdziałanie w regionach graniczących ze sobą, a należących do odrębnych mechanizmów państwowych, jest jednym z najskuteczniejszych i najtańszych sposobów urzeczywistniania idei integracji. Sprzyja ono wymianie doświadczeń, rozwiązywaniu różnorodnych wspólnych problemów społeczno-ekonomicznych, wynikających z peryferyjnego położenia, a ponadto niejednokrotnie przyczynia się do przełamywania wzajemnych stereotypów i uprzedzeń po obu stronach granicy. Współpraca taka

³⁹ K. Falkowski, Polska i Obwód Kaliningradki wewnątrz szerszej Europy. Polski punkt widzenia, w: Szersza Europa i nowa polityka sąsiedzka Unii Europejskiej, red. E. Teichmann, SGH, Warszawa 2004, s.120.

z reguły obejmuje wszelkie przedsięwzięcia natury ekonomicznej, społecznej, prawnej, technicznej, naukowej oraz kulturalnej. Współdziałanie w tych obszarach przy umiejętnym planowaniu i wykorzystaniu środków może prowadzić do wyrównywania istniejących dysproporcji rozwojowych, co jest jednym z celów takiej współpracy.

Zakres analizowanej współpracy dotyczy regionów obejmujących tzw. „*ścianę wschodnią*”, czyli to terytorium Polski, które bezpośrednio graniczy z Rosją (Obwód Kaliningradzki), Białorusią oraz Ukrainą. Każde z tych państw cechują specyficzne warunki polityczno–ekonomiczne, które stwarzają różne możliwości rozwoju współpracy transgranicznej.

Dlatego też, współpraca z regionami z państw wschodnioeuropejskich nabrała nowego znaczenia. Konieczny jest rozwój współpracy przygranicznej, rozbudowa infrastruktury granicznej, turystycznej i służącej ochronie środowiska, jak również przekazanie polskich doświadczeń rozwoju przedsiębiorczości regionom wschodnich sąsiadów Polski. Jest to także ważny element zapobiegania procesowi marginalizacji wschodnich województw Polski.

Zarówno polityka Unii Europejskiej jak i Państwa Polskiego determinuje w sposób bezpośredni możliwości funkcjonowania różnych form przedsiębiorczości na polu współpracy międzyregionalnej, w tym międzynarodowej. W opracowaniu wzięto pod uwagę plany zagospodarowania przestrzennego oraz strategie rozwoju polskich terenów i regionów przygranicznych, jak również liczne dokumenty centralne oraz ekspertyzy przygotowywane w ramach prac nad Narodowym Planem Rozwoju na lata 2007–2013.

Za współpracę transgraniczną, która obejmuje problematykę przejść granicznych, ochrony środowiska, kontaktów gospodarczych, organizacji targów i wystaw oraz seminariów uważa się każde wspólne podjęte działanie mające na celu umacnianie i rozwój sąsiedzkich kontaktów między wspólnotami i władzami terytorialnymi dwóch lub większej liczby stron, jak również zawarcie porozumień i przyjęcie uzgodnień koniecznych do realizacji takich zamierzeń⁴⁰.

⁴⁰ T. Borys, *Obszary transgraniczne w statystyce regionalnej. Statystyka w praktyce*, GUS, Warszawa 1999, s. 69.

2.2. Ukraina

Dobra sytuacja makroekonomiczna Ukrainy powoduje⁴¹, iż staje się ona atrakcyjnym partnerem dla gospodarczego zaangażowania wielu krajów, w tym dla Polski jako bezpośredniego sąsiada⁴². Modernizacja ukraińskiego przemysłu jest nieunikniona. Przedsiębiorstwa–molochy, rodem z czasów Związku Radzieckiego, nie są w stanie sprawnie funkcjonować w gospodarce rynkowej. Wielkich nakładów na modernizację infrastruktury wymaga na przykład energetyka cieplna, nie mówiąc o przemyśle wydobywczym. Jeżeli modernizacja ta nie będzie zwykłym dzieleniem łupów między oligarchów powiązanych z władzą, to będzie to zielone światło dla Polski, która już kilkanaście lat temu przeszła bolesną terapię.

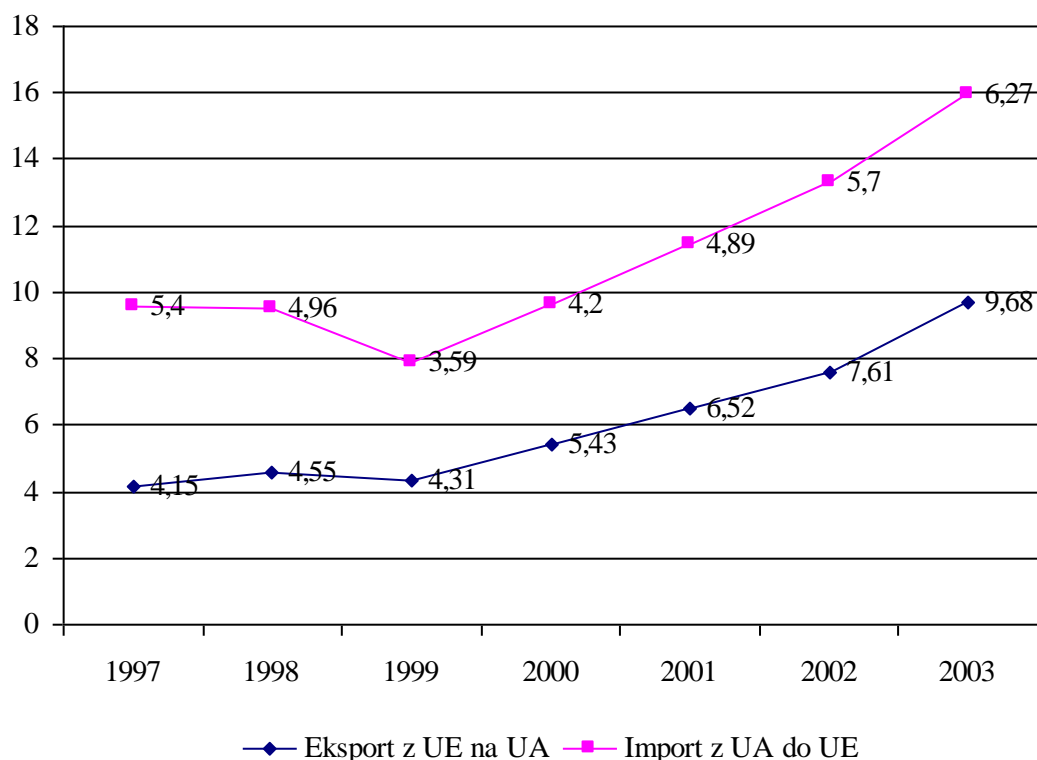
Na Ukrainie 90 % przedsiębiorstw jest już w rękach prywatnych. Sektor prywatny wytwarza ponad 64% PKB Ukrainy, postępuje proces prywatyzacji w rolnictwie (po wejściu w życie ustawy – Kodeks Ziemski z 25 października 2001 r.), wzmacnia się system bankowy z coraz większą rolą banków zagranicznych. Z pozytywnymi zjawiskami można spotkać się także w handlu zagranicznym Ukrainy, kiedy to po rozszerzeniu Unia Europejska staje się pierwszym partnerem handlowym Ukrainy (z ponad 37% udziałem w całości wymiany)⁴³. Zachodzące zmiany obrazuje poniższy wykres 2.1.

⁴¹ Według Ministra Gospodarki Ukrainy Arsenija Jaceniuka PKB w 2005 rok osiągnie wskaźnik 3,8%, a inflacja do 11%. Natomiast członek Rady Narodowego Banku Ukrainy Wałerij Hajec uważa, że stopa inflacji w 2005 roku będzie kształtowała się w przedziale 10,5%–11,5%.

⁴² Międzynarodowa Agencja „Standard & Poor’s” w swoich rankingach w grudniu 2003 r. podniosła pozycję Ukrainy z poziomu „stabilny” na „pozytywny”. Wydaje się, iż powodem takiej sytuacji były gromadzone przez Ukrainę rezerwy w złocie (z 4,4 mld USD na koniec 2002 r. do ponad 7 mld USD na koniec 2003 r.), które mogłyby w razie kłopotów związanych z obsługą zadłużenia rozwiązać problem.

⁴³ Eksport UE na Ukrainę wzrósł w tym czasie z 3,5 mld do 6,3 mld euro, a import z Ukrainy z 2,9 mld do 3,6 mld euro.

Wykres 2.1. Wymiana handlowa UE z Ukrainą (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Europa w liczbach, w: Gazeta Prawna nr 230 z 28 listopada 2005.

Problem w tym, że ów sektor prywatny funkcjonuje w warunkach, które można określić jako pseudowolnorynkowe. Funkcjonowanie według zasad rynkowych jest niemożliwe, bo jakość i cena nie są decydującymi czynnikami wyznaczającymi pozycję rynkową. Także obowiązujące regulacje prawno-administracyjne nie stwarzają gwarancji stabilizacji działalności gospodarczej.

Jeszcze do niedawna dla inwestorów zagranicznych atrakcyjne było uruchamianie działalności w specjalnych strefach ekonomicznych (SSE) i obszarach ze specjalnym trybem inwestowania (OSI). W marcu 2005 roku nowy rząd Ukrainy rozpoczął prace nad uregulowaniem zasad działalności firm na tych obszarach. Często bowiem w poszczególnych strefach panowała dowolność przydzielania ulg konkretnym branżom i przedsiębiorstwom.

Funkcjonowanie specjalnych stref stwarzało w niektórych sytuacjach zagrożenie dla rynku wewnętrznego. Przykładowo, dzięki możliwości tzw. importu surowca powierzonego przez SSE, importerzy drobiu unikali płaćenia cła w wysokości 60 % (ale nie mniej niż 3 euro) oraz 20 % podatku VAT. Powodowało to zalewanie rynku Ukrainy przez importowany drób amerykański. Był on tańszy od produkcji krajów UE, ale gorszy jakościowo. Sytuacja ta wymuszała działania chroniące krajowych producentów. Ustawą budżetową na 2005 rok (w jej pierwotnym brzmieniu z grudnia 2004 roku), ustanowiono na Ukrainie w 2005 roku moratorium na tworzenie nowych i rozwijanie istniejących specjalnych stref ekonomicznych i obszarów specjalnego inwestowania. Powyższą ustawą ustanowiono także moratorium na rozpatrywanie i zatwier-

dzanie nowych projektów inwestycyjnych i innowacyjnych dla SSE. Rozpatrywanie nowych projektów innowacyjnych w parkach technologicznych prowadzi Gabinet Ministrów na wniosek Narodowej Akademii Nauk Ukrainy.

Kolejne posunięcia ukraińskich władz dotyczące funkcjonowania SSE okazały się znacznie bardziej radykalne. W dniu 25 marca 2005 roku nowelizacją ustawy budżetowej na 2005 rok ukraiński parlament zlikwidował z dniem 31 marca 2005 roku istniejące na terytorium Ukrainy specjalne strefy ekonomiczne i tym samym zniósł przyznane wcześniej ulgi i przywileje dla inwestorów prowadzących działalność na tych obszarach. Ustawa wywołała wiele kontrowersji przede wszystkim z uwagi na złamanie zasady nienaruszalności przyznanych inwestorom praw. Zdaniem przedsiębiorców ustawa ta podważa zaufanie inwestorów do Ukrainy i może spowodować wycofywanie się niektórych zagranicznych firm z tego kraju. Jednak w listopadzie 2005 roku władze przyznały, że błędem było zamknięcie wszystkich specjalnych stref ekonomicznych. Prezydent Juszczenko uważa, że specjalne strefy, które pracowały dobrze i bez nadużyć, powinny kontynuować swoją działalność. Juszczenko poinformował, że w ciągu kilku dni zostanie podpisane odpowiednie memorandum między ukraińskim rządem a inwestorami, którzy działali prawidłowo w wolnych strefach, na temat uregulowania problemów związanych z likwidacją tychże stref.⁴⁴

Ale możliwości szybszego wzrostu polskiego eksportu ograniczać będą w dalszym ciągu następujące uwarunkowania gospodarki ukraińskiej: nadal niski efektywny popyt ludności (niskie płace); trudna sytuacja finansowa, a niekiedy niewypłacalność wielu ukraińskich podmiotów (znaczna część rozliczeń finansowych między podmiotami na Ukrainie jest rozliczana barterem); wysokie koszty kredytów; niedostateczny rozwój wywiadowni handlowych dostarczających informacji o partnerach ukraińskich; istnienie barier celnych i barier ochronnych przy imporcie towarów skutecznie konkurujących z produkcją ukraińską, nie nastąpiło odczuwalne dla kogokolwiek oddzielenie polityki od biznesu.

Ukraina prowadzi intensywne prace związane z akcesją do Światowej Organizacji handlu (WTO), w ramach których zobowiązuje się do systematycznej obniżki obciążania importu cłami oraz dostosowania prawa gospodarczego do wymogów tejże organizacji.

Dla podejmujących działalność na Ukrainie istotne jest także i to, iż od 3 grudnia 2003r. Ukraina weszła w skład Konwencji Haskiej w zakresie Międzynarodowego Prawa Prywatnego, otrzymując jako sześćdziesiąte czwarte państwo status pełnoprawnego członka. Udział Ukrainy w Konwencji Haskiej i przyjęcie jej międzynarodowych umów będzie miał korzystny wpływ na system prawny Ukrainy, który musi być tworzony według międzynarodowych standardów. Może spowodować także zainicjowanie współpracy międzynarodowej Ukrainy z innymi państwami w zakresie prawa własności.

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej wschodnie, polskie województwa stały się najmniej rozwiniętymi regionami całej wspólnoty. Tutaj powstaje tzw. *wschodnia ściana UE*, jej swoiste okno wystawowe, które powinno być bogate, wzorcowe.

⁴⁴ zobacz: www.ukraina.net.pl z 22 listopada 2005.

Historia tak już zrzażyła, że regionami słabo rozwiniętymi okazały się tereny pogranicza, ponieważ w celach obronnych przywódcy państwa starali się rozmieścić gałęzie strategiczne, będące motorem postępu w głębi kraju. W ten sposób pogranicze stało się białą plamą nie tylko na mapie ekonomicznej, ale i społecznej. Rozwiązywanie zadań dotyczących współpracy transgranicznej jest najłatwiejsze na poziomie regionalnym i lokalnym, tj. na poziomie województw (obwodów) i powiatów (rejonów). Przecież lokalne władze, lokalne wspólnoty świetnie orientują się w swoich zasobach, możliwościach i potrzebach. Potrzebne jest im tylko poparcie centrum oraz nauki przy tworzeniu programów i biznesplanów, do koordynowania prac z partnerami po obu stronach granicy państwowej.

W latach 2004–2006 współpraca transgraniczna pomiędzy Polską i Ukrainą skoncentrowana jest na realizacji trójstronnego (polsko–ukraińsko–białoruskiego) programu współpracy przygranicznej, wdrażanego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej INTERREG IIIA. Trójstronny program współpracy będzie po stronie polskiej finansowany ze źródeł INTERREG IIIA, natomiast po stronie ukraińskiej i białoruskiej ze środków TACIS CBC. Priorytetowymi obszarami wspieranymi w ramach tego programu są między innymi: wzrost konkurencyjności regionów przygranicznych poprzez modernizację i rozbudowę infrastruktury obszaru transgranicznego oraz rozwój kapitału ludzkiego i instytucjonalnych form współpracy transgranicznej⁴⁵. Na całym obszarze objętym Programem liczba instytucji wspierających biznes oraz systemów informacji gospodarczej (handlowej) jest niewystarczająca. Również poziom techniczny przedsiębiorstw usytuowanych na obszarze transgranicznych powiązań jest niewystarczający z powodu niskiego poziomu innowacyjności występujących tam podmiotów.

Liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw na 10000 mieszkańców wynosi 694 podmioty, czyli poniżej średniej krajowej (878). Około 1/5 firm w tym regionie działa na obszarach wiejskich.

W porównaniu z Białorusią sektor MPS na Ukrainie jest bardziej rozwinięty. Dodatkowo obserwuje się spadkową tendencję na Białorusi w liczbie nowo rejestrowanych małych przedsiębiorstw, których liczba na 10000 mieszkańców wynosi 14 w obwodzie Brześć i 20 w obwodzie Grodno. W obwodzie Wołyń na Ukrainie funkcjonują 82 przedsiębiorstwa prywatne, 104 firmy handlowe i 304 spółdzielnie rolnicze. Jest tam 590 gospodarstw rolnych. Sektor MSP składający się z małych firm i przedsiębiorstw handlu detalicznego wytwarza 9,2% całkowitej produkcji. W obwodzie Lwów jest zarejestrowanych 640 przedsiębiorstw, z czego 160 ma związek z górnictwem i są monopolistami na rynku. Inne zmonopolizowane gałęzie przemysłu to: przesył i dystrybucja energii i gazu, usługi telefoniczne i pocztowe.

Polska została uznana przez rząd Ukrainy za partnera strategicznego, jednego z pięciu, przy tym – najważniejszego. Ale za partnera strategicznego można uważać kraj, z którym wielkość wymiany handlowej wynosi nie mniej niż 15–20%. W eksporcie i imporcie obu krajów na partnera strategicznego przypada mniej niż 2%, tzn. partnerzy zajmują skromne 12–14 miejsce. Więc ogło-

⁴⁵ Zob. K. Starzyk (red.), *Gospodarze sąsiedztwo Polski*, Wydawnictwo Naukowe *Semper*, Warszawa 2005, s. 2003–204.

szone partnerstwo strategiczne jest jedynie celem, a nie istniejącą rzeczywistością. A przecież współpraca między krajami w 90% składa się ze stosunków ekonomicznych, w których mieści się handel, inwestycje, wspólne przedsiębiorstwa i wiele innych aspektów. Rok 2004 był okresem dynamicznego wzrostu obrotów handlowych pomiędzy Polską a Ukrainą – eksport polskich towarów wzrósł o 30,1% i osiągnął 2031,2 mln USD, a import z Ukrainy o 41,2 % i miał wartość 1051,2 mln USD. W polskich obrotach z zagranicą Ukraina nadal mało znaczy – jej udział w eksporcie wynosi 2,8%, a w imporcie 1,2%. Jednak na tle innych krajów b. ZSRR, w tym Rosji, widać, że Ukraina zajmuje ważne drugie miejsce. Z punktu widzenia Ukrainy stosunki handlowe z Polską wyglądają bardziej okazale. Polska jest 6 partnerem w eksporcie i 4 w imporcie. Struktura obu eksportów wyraźnie się różni – polski eksport jest zdywersyfikowany, choć i tak w ciągu ostatnich dwóch lat nastąpiło wyraźne zwiększenie eksportu samochodów oraz maszyn i urządzeń mechanicznych. Natomiast ukraiński eksport do Polski jest bardzo skoncentrowany – surowce mineralne, metale nieszlachetne i wyroby z nich oraz produkty przemysłu chemicznego stanowią prawie 85% całości eksportu. Wiele polskich wyrobów cieszy się na Ukrainie powodzeniem i wyrobiło tu sobie markę. Są to wyroby Koła, Cersanitu, Śnieżki, artykuły sanitarne Bella, a także bielizna, buty i sery twarde.

Obecnie współpraca transgraniczna Ukrainy i Polski sprowadza się przede wszystkim do handlu. Tworzenie stosunkowo dużych wspólnych przedsiębiorstw dopiero nabiera rozpędu, szczególnie w Jaworowskiej Wolnej Strefie Ekonomicznej. Stworzono tam takie wspólne przedsiębiorstwa, jak „Śnieżka–Ukraina”, zakłady aparatów telefonicznych. Jedynie w Obwodzie Lwowskim powołano do życia 457 wspólnych – z polskim kapitałem – przedsiębiorstw, przede wszystkim drobnych. Ale w kontaktach ekonomicznych na pierwszym miejscu znajduje się handel. Strona ukraińska nabywa w Polsce artykuły spożywcze (wyroby z mięsa i mleka, jabłka, cebula), meble, okna i drzwi z plastiku i z drewna, pralki, telewizory, komputery, maszyny rolnicze, węgiel kamienny i in. Z Ukrainy do Polski eksportuje się przede wszystkim surowce (drewno, ruda żelaza), stopy żelaza, urządzenia elektryczne, cement.

Ukraina jest atrakcyjnym rynkiem materiałów budowlanych i usług w budownictwie, który przedstawia realne możliwości dla eksporterów zagranicznych, a zwłaszcza, inwestorów. W ciągu ostatnich lat biznes w zakresie rekonstrukcji i budowy mieszkań wg standardów zachodnioeuropejskich oraz budowy biurowców i supermarketów stał się jednym z najbardziej dochodowych w Ukrainie. **Branża budowlana** (budownictwo komercyjne i mieszkaniowe) w Ukrainie, w ciągu ostatnich lat miała pozytywne tendencje rozwojowe za wyjątkiem 2002 roku. W latach 2001–2003 tempa wzrostu wynosiły odpowiednio 3,5%, –5,8%, 26,5%. Rok 2004 przyniósł wzrost o ponad 20%. Taki pozytywny trend w budownictwie spowodowany był głównie budową i rekonstrukcją mieszkań prywatnych w regionach z największą liczbą ludności. **Perspektywy rozwoju budownictwa biurowców.** Brak profesjonalnych pomieszczeń biurowych wszystkich kategorii odczuwalny jest w Kijowie i we wszystkich ważnych centrach biznesowo–administracyjnych Ukrainy (Donieck, Charków, Dniepropietrowsk, Odessa). Aktualnie deweloperzy prowadzą aktywne budownictwo takich obiektów. W Kijowie w 2004 roku

oddano do eksploatacji ok. 150 tys. m² pomieszczeń biurowych. W końcu 2003 r. ogólna powierzchnia biurowa wynosiła ok. 250 tys. m², co znacznie poniżej wskaźników krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski. Tymczasem zyskowność tych inwestycji jest duża – w Kijowie jest to 14–20% rocznie. Napływ zagranicznego kapitału jest w tym segmencie rynku niewielki, pracują głównie krajowe firmy, ale zmiany są wkrótce oczekiwane.

Inne miasta z pewnym opóźnieniem postępują za stolicą i mogą stać się dla inwestorów dobrym źródłem dochodów. Stawka wynajmu w centrum Dniepropietrowska w połowie 2004 roku wynosiła średnio 23 USD/m², a w Doniecku 16,5 USD/m². W Kijowie stawka wynajmu w klasie A wynosi ok. 27 USD/m², klasy B – 21 USD/m², a klasy C – 11 USD/m² i nie przewiduje się w najbliższych latach znizenia. W zachodniej części Ukrainy, dzięki zarobkom ludności uzyskiwanym w UE i inwestowaniu ich w ojczyźnie, silnie rośnie popyt na nieruchomości. Dzieje się tak zwłaszcza we Lwowie, gdzie ceny najmu bardzo rosną. Inwestycje w komercyjne nieruchomości we Lwowie zwracają się w ciągu 5–13 lat, w tym w centrum miasta w 5–5,5 lat. Obserwuje się tendencję firm do kupna, a nie najmowania, powierzchni biurowej. Skłaniają ku temu wysokie ceny najmu, a sprzyja możliwość uzyskania kredytów na zakup nieruchomości na rynku pierwotnym od banków hipotecznych. Od niedawna działa tu ustawa o hipotece. Nową tendencją jest też lokowanie biurowców poza centrum, co jest tańsze i dostępne dla transportu.⁴⁶

Należy zwrócić również uwagę na gałęzie podstawowe, przede wszystkim na produkcję rolną. Jej upadek odbił się na całym kompleksie gospodarki narodowej. Ukraina – wielki europejski producent płodów rolnych (zboż, buraków cukrowych, słonecznika i kukurydzy) – cierpi od wielu już lat na brak niezbędnego do upraw i zbiorów sprzętu rolniczego a zwłaszcza kombajnów zbożowych i traktorów. Nie inaczej jest i w obecnym roku. Przyczyny tego stanu rzeczy tkwią zarówno w sferze produkcji i podaży, jak i po stronie popytu. Co więcej – nie uruchomiono efektywnych działań i mechanizmów ekonomiczno-finansowych, które stymulowałyby i wpływały na pożądaną zmianę w obu sferach. Do najczęściej wymienianych przyczyn istniejącego stanu zalicza się:⁴⁷

- niską jakość krajowej produkcji maszyn i wysoką ich awaryjność;
- zastój we wdrażaniu nowych technik i technologii produkcji;
- regres w systemie serwisu technicznego i bazie przedsiębiorstw remontowo-transportowych; w ciągu ostatnich czterech lat liczba tych przedsiębiorstw zmalała o 38%;
- rozchwianie lub brak systemu powiązań i współpracy między producentami maszyn, ich dystrybutorami i sprzedawcami oraz użytkownikami;
- nieefektywna polityka pełnego lub częściowego finansowania budżetowego produkcji sprzętu rolniczego;

⁴⁶ Opracowani na podstawie danych Международный информационный консалтинговый Центр «ICIC», Киев 2005.

⁴⁷ Por. M. Oniszczyk, Ukraińskie rolnictwo niedoinwestowane, w: Rynki Zagraniczne nr 99 z 20–22 VIII 2005.

- stosowanie – jak się tu określa – „nierynkowych” zasad określania cen na maszyny rolnicze;
- nadużycia w procesie dostaw i sprzedaży części zamiennych po zawyżonych cenach, kształtowanych przez wielość pośredników. Części zamienne i elementy kompletacyjne stanowią 70% wartości gotowego wyrobu (maszyny). W efekcie – standing finansowy przedsiębiorstw jest słaby, niska aktywność inwestycyjno–innowacyjna, podaż nie odpowiada rosnącemu popytowi.

Strona polska ma możliwość powołania rentownych firm prywatnych, odbudowania hodowli zwierząt, przede wszystkim drobiu. Na surowcach lokalnych znowu zaczną pracować przedsiębiorstwa przetwórcze, po opanowaniu wiodących technologii, które już stosują polscy przedsiębiorcy. Tak zarysowana sytuacja pozwala na sformułowanie kilku uwag ogólnych i sugestii, które mogą być uwzględnione przez polskich producentów i eksporterów maszyn i sprzętu rolniczego.

- Zaopatrzenie rynku ukraińskiego przez wiele jeszcze lat opierać się będzie na imporcie techniki rolniczej. Korzystają już z tego w znacznym stopniu firmy niemieckie, angielskie, francuskie, amerykańskie oraz czeskie, słowackie, rosyjskie i białoruskie.
- Rynek ukraiński jest jeszcze – w tym kontekście – zbyt mało rozeznany i wykorzystany przez polskich producentów i eksporterów sprzętu rolniczego. Chcąc zająć na nim bardziej znaczące i trwalsze miejsce – zaktywizowana powinna być ich działalność ofertowo–promocyjna, w tym liczniejsza obecność na imprezach targowo–wystawienniczych na terenie Ukrainy, w tym na corocznej wystawie „Agro” w Czubińsku i Kijowie, „Interagro” w Kijowie i na wystawach w rolniczych obwodach Ukrainy, na konferencjach i seminariach dotyczących rolnictwa ukraińskiego, na forach inwestycyjnych w miastach obwodowych (Czerkasy, Połtawa, Winnica, Chersoń, Żytomierz itp.).
- Polska oferta eksportowa i współpracy z Ukrainą – obok oferty handlowej produktów finalnych – obejmować powinna propozycje produkcyjno–kooperacyjne, leasingowe, inwestycyjne, usługi konsultacyjno–szkoleniowe (dobrym przykładem są tu rolnicze służby doradcze) i inne. Większego zaangażowania i nowych inicjatyw oczekiwać można by od instytucji kredytowo–finansowych, finansujących działalność w rolnictwie i przemyśle spożywczym.

Zdecydowanie więcej informacji o branży produkcji sprzętu rolniczego powinno być w materiałach promocyjnych opracowywanych w kraju na użytek partnerów ukraińskich i innych.

Wieś ukraińska, praktycznie rzecz biorąc, jest pozbawiona nowoczesnej sfery usług, wiele z tego, co było dostępne w czasach radzieckich, po prostu się zestarzało. Wsi są potrzebne nie tylko sklepy i kawiarnie, zakłady fryzjerskie i naprawcze (głównie sprzętu AGD), zakłady szewskie i krawieckie, ale i ośrodki szkoleniowe dla bezrobotnych, którzy mogliby zdobywać tam nowe specjalności albo nowe kwalifikacje. Należy odrodzić rzemiosło wiejskie, stworzyć rozgałęzioną sieć zakładów rzemieślniczych, produkujących pamiątki, meble, stroje ludowe, wyroby artystyczne z drewna,

skóry, metali. Wszystkie te przedsiębiorstwa powinny posiadać ochronę prawną, reprezentację w organach samorządu lokalnego, obsługę struktur zaopatrzenia i zbytu.

Ważne miejsce winna zająć także turystyka transgraniczna, przede wszystkim –agroturystyka, turystyka ekologiczna, sakralna, uzdrowiskowa i in. Na ukraińskim pograniczu skupiło się wiele zabytków historii, kultury i religii narodu polskiego, żydowskiego i ukraińskiego, a także rezerwatów przyrody. Właśnie tutaj leżą światowej sławy kurorty, posiadające unikalne możliwości lecznicze (wody mineralne, ozokeryt, błoto lecznicze, sprzyjające warunki klimatyczne). Bardzo perspektywiczne wydaje się być tworzenie transgranicznych tras turystycznych, w szczególności prowadzących przez miasta i zamki założone na prawie magdeburskim. W Karpatach można połączyć trasy między rezerwatami przyrody, połączyć trasy narciarskie, trasy zjazdów i skocznie. Już wiele lat trwają dyskusje nad propozycjami i projektami zbudowania tramwaju górskiego z wykorzystaniem nieczynnej kolei wąskotorowej.

Nowe miejsca pracy na pograniczu ukraińskim można stworzyć drogą realizacji wspólnych projektów ekologicznych z wykorzystaniem środków UE. Poprawa sytuacji ekologicznej po polskiej stronie granicy jest możliwa jedynie przy równoczesnym i wspólnym rozwiązaniu problemów ekologicznych w ukraińskiej części dorzecza Bugu. To mogłoby być, np., utworzenie korytarzy ekologicznych, nowych rezerwatów przyrody, instalowanie urządzeń oczyszczających w przedsiębiorstwach przemysłowych, nad zanieczyszczonymi rzekami, osiedlach. W krajach rozwiniętych gałęzie ekologiczne zatrudniają dziesiątki tysięcy obywateli, obejmują rozliczne przedsiębiorstwa przemysłowe, jednostki budowlane i eksploatacyjne, instytucje badawcze i biura projektowe.

O katastrofalnym stanie infrastruktury socjalnej wsi świadczą m.in. następujące dane: według stanu na początek 2004 roku tylko 23% wsi i osiedli wiejskich miało sieć wodociągową (i kanalizacyjną), 30% sieć gazową, 55% punkty felczersko–akuszerskie, 60% instytucje kulturalne (kluby, sale rozrywkowe). Niepokojąco zła jest sytuacja demograficzna w środowisku wiejskim. Aktualnie – w miejscowościach wiejskich – zamieszkuje 15,5 mln osób, ale ludność w wieku zdolności do pracy – to tylko 6,4 mln osób (41,5%). Liczba zgonów przekracza o 163 tys. liczbę urodzeń na wsi. W ostatnich 3 latach – przy ogólnej liczbie 28.597 miejscowości wiejskich – w 8000 nie urodziło się ani jedno dziecko.⁴⁸

Dokument ukraińskiego resortu rolnictwa zawiera wielostronicowy zestaw propozycji i zadań do podjęcia przez Radę Najwyższą, rząd i resorty gospodarcze celem zmiany sytuacji w rolnictwie i na wsi.

W ujęciu tematycznym sprowadzają się one do:

- Stworzenia socjalnej infrastruktury wsi. Zakłada się m.in. przeznaczenie na ten cel w roku 2005 i 2006 w budżecie państwa minimum 1% wartości PKB.
- Zreformowania systemu płac i emerytur. Zgodnie z jego założeniami – średnia miesięczna płaca w sektorze rolnictwa ma być zwiększona do 700 UAH, tj. do poziomu średniomiesięcznej płacy w Ukrainie obecnie.

⁴⁸ Por. M. Oniszczyk, Problemy rolnictwa ukraińskiego, w : Rynki Zagraniczne Nr 82–83 z dnia 12–15.07.2005r.

- Stabilizacji i rozwoju produkcji roślinnej i zwierzęcej. W tym celu – od 2006 roku wprowadzony ma być system dotacji dla produktów sektora produkcji roślinnej w wysokości 100 UAH na 1 ha zasiewów (łącznie – 3,1 mld UAH). Dotacje dotyczyłyby m.in. upraw buraków cukrowych, zbóż paszowych, rzepaku, chmielu itp. Dla odbudowy i stabilizacji sytuacji w zakresie produkcji zwierzęcej zwiększona ma być baza bydła zarodowego i trzody chlewnej, w każdym obwodzie stworzone mają być fermy specjalistyczne produkujące 1000 ton mięsa wieprzowego (w wadze rzeźnej) każda w skali roku. Zamierza się zakupić w 2006 roku od gospodarzy indywidualnych 500–600 tys. sztuk cieląt (250–300 tys. w 2005 r.). Przy każdym kombinacie mięsnym ma powstać w 2006 roku nie mniej niż jedno gospodarstwo hodowlane cieląt i prosiąt. W celu zapewnienia bazy paszowej dla hodowli, głównie trzody chlewnej i drobiu – w 2005 roku (czerwiec–lipiec) zakupy zbóż paszowych przewiduje się na poziomie 3 mln ton przez struktury rezerw państwowych. W celu wsparcia ze środków budżetowych rozwoju hodowli i produkcji mięsa proponuje się przeznaczyć rocznie nie mniej niż 2,5 mld UAH.
- Rozwoju przemysłu spożywczego i przetwórstwa płodów rolnych. W tym bloku tematycznym propozycje dotyczą restrukturyzacji w przemyśle cukrowniczym i wyrobów spirytusowych. Proponuje się także do listopada br. opracowanie propozycji zmian do ustawy „o państwowej regulacji importu wyrobów produkcji rolniczej, które dotyczą zwolnień z obligatoryjnej certyfikacji i dostaw na terytorium Ukrainy produktów, które są niezbędne jako surowce do produkcji wyrobów gotowych”.
- Rozwoju nowych form zaopatrzenia technicznego kompleksu agroprzemysłowego. Do 1 listopada br. ma być opracowany program polityki technicznej w tym względzie na lata 2006–2015.
- Rozwoju rynku rolnego. Do lipca br. stworzony ma być Fundusz Agrarny i odpowiednia infrastruktura dla realizacji polityki cenowej na rynku rolnym.
- W Ministerstwie Polityki Agrarnej – do 1 grudnia br. – powstać ma Służba Monitoringu Rynku Rolnego. W każdym obwodzie ma powstać jeden rynek handlu hurtowego (owoce i warzywa świeże) i 1–2 rynki hurtowe w zakresie trzody (na ubój) i drobiu.
- Poprawy sytuacji finansowo–kredytowej. Przewiduje się – do listopada 2005 r. – przygotować projekt utworzenia specjalistycznego Banku Rolnego.

Powyższe propozycje są na tym etapie dość ogólne, a gdy chodzi o terminy – nawet mają charakter postulatywno–życzeniowy.

Dla uzupełnienia warto podać że w ramach reformowanej struktury podmiotowej stosunków gospodarczych w rolnictwie, prawo do działek rolniczych uzyskało 6,9 mln osób, z których 6,8 mln otrzymało certyfikaty poświadczające to prawo. Właścicielom działek wydano 5,2 mln aktów państwowych tj. 76% w stosunku do ogólnej liczby osób, które otrzymały certyfikaty. W toku reformowania 11,3

tys. kolektywnych gospodarstw rolnych (KSP) stworzono 16,1 tys. nowych agrojednostek. Ich struktura to: 1,9 tys. (12%) gospodarstw farmerskich, 3,6 tys. (23%) przedsiębiorstw prywatnych, 7,8 tys. (49%) towarzystw gospodarczych, 2,2 tys. (14%) rolniczych spółdzielni produkcyjnych i 0,4 tys. (2,6%) innych przedsiębiorstw.

W celu przyspieszenia i poszerzenia współpracy transgranicznej należy rozwijać kontakty biznesowe, rozszerzać działalność wystawienniczą, zorganizować obsługę informatyczną całego kompleksu wspólnej działalności. Należy pełniej wykorzystać potencjał naukowy obu stron, szczególnie uniwersytetów i instytucji naukowo-badawczych. Polsko-ukraińska współpraca przygraniczna i międzyregionalna rozwija się na kilku poziomach: od kontaktów międzyrządowych przez współpracę samorządów regionalnych aż do bezpośrednich kontaktów ludności zamieszkałej po obu stronach granicy. Z uwagi na różnice w kompetencjach między samorządami polskimi a ich odpowiednikami za granicą, istotne znaczenie odgrywa współpraca na szczeblu rządowym, której instrumentem jest Polsko-Ukraińska Międzyrządowa Rada Koordynacyjna ds. Współpracy Międzyregionalnej. W celu nakreślenia kierunków współpracy, Rada opracowała długofalowy dokument: „Strategię polsko-ukraińskiej współpracy przygranicznej i międzyregionalnej”.

Strategia uwzględnia tak istotne aspekty współpracy, jak koordynacja planów rozbudowy infrastruktury drogowej, aktywizacja gospodarcza regionów, w tym głównie małej i średniej przedsiębiorczości, oraz koordynacja współpracy planistycznej, umożliwiająca optymalną alokację środków przeznaczonych na rozwój terenów przygranicznych, zlokalizowanych wzdłuż wspólnej granicy.

Inwestycje polskie na Ukrainie osiągnęły pod koniec 2004 r. wartość 192.273 tys. USD. Struktura polskich inwestycji na Ukrainie to w 57% przemysł, w 22,4% sektor finansowy, w 11,2% sektor handlu. Udział polskiego kapitału w BIZ na Ukrainie wynosi 2,5%. Według danych za I półrocze tego roku bezpośrednich inwestycji zagranicznych napłynęło więcej niż przed rokiem w analogicznym okresie – 811 mln USD (2005), 772 mln USD (2004). Po dziewięciu miesiącach sytuacja przedstawia się następująco: w 2005 roku inwestycje bezpośrednie osiągnęły ten sam poziom co w ciągu całego 2003 roku, tj. 1,326 mld USD, a w porównaniu do 12 miesięcy 2004 roku brakuje im 374 mln USD.

Największymi wydarzeniami w 2004 r. było kupno przez PKO BP udziałów w Kredyt Banku Ukraina i wejście inwestycyjne PZU na rynek ubezpieczeniowy Ukrainy. Ukraińskie inwestycje w Polsce wynoszą ok. 350 tys. USD, przy czym w 2004 r. poczyniono spore inwestycje w metalurgii, bankowości (ukraiński PryvatBank wykupił licencje Budbanku). Zasłużoną renomą cieszy się sektor finansowy. Na ukraińskim rynku dobrze poradził sobie Kredyt Bank, dysponujący tam ogólnokrajową strukturą. Miarą mocnej pozycji, jaką zdołał osiągnąć, stało się zachowanie nazwy banku przez nowego właściciela – PKO BP, któremu Kredyt Bank odsprzedał swoje ukraińskie interesy. Sukces ten nie jest odo-sobniony i można go powtórzyć. Do ofensywy na ukraińskim rynku przygotowują się inne polskie banki. Swoją pozycję rynkową chce umocnić Pekao SA – od 1997 r. na Ukrainie działa Bank Pekao Ukraina Ltd., który specjalizuje się w prowadzeniu rozliczeń operacji handlu zagranicznego i we wspieraniu polsko-ukraińskiej i włosko-ukraińskiej wymiany gospodarczej.

Inwestorzy ukraińscy zainteresowani są inwestycjami w przemyśle hutniczym i samochodowym. Prowadzone są zaawansowane rozmowy dotyczące włączenia Ukrainy w krąg elektroenergetycznych inicjatyw europejskich. Strona polska zainteresowana jest realizacją budowy rurociągu Odessa–Brody–Płock. W Warszawie zawiązana została spółka Międzynarodowe Przedsiębiorstwo Rurociągowo „Sarmatia”, udziałowcami której są PERN „Przyjaźń” oraz „Uktransnafta” Ukraina. Zaś Komisja Europejska przeznaczyła 2 mln euro na opracowanie studium wykonalności przedsięwzięcia.⁴⁹

Skupiska polskich inwestycji znajdują się w Specjalnej Strefie Ekonomicznej „Jaworów”, gdzie działa ponad 30 polskich firm, w Nowowołyńskiej Strefa Specjalnego Inwestowania (ok. 20 polskich firm) oraz w Ługańsku. W Czernihowie polska firma produkuje kable, w Charkowie produkuje się meble, akcesoria meblowe i styropian, w Białej Cerkwi – opakowania celulozowe, a w specjalnej strefie „Sławutycz” – papier. W Ługańsku ulokowała swoją siedzibę firma WIKO, produkująca meble biurowe i sklepowe. Dom towarowy we Lwowie i hotel ADRIA w Kijowie, to kolejne przykłady polskich inwestycji.⁵⁰

Podejmowanie działalności gospodarczej na Ukrainie wymaga dobrej znajomości podstawy prawnych jej prowadzenia. Specyfika ukraińskiego prawa gospodarczego polega m.in. na tym, że przepisy tego prawa są oparte na Konstytucji Ukrainy, kodeksie cywilnym, gospodarczym, celnym, ziemskim, budżetowym, wodnym, leśnym, prawie pracy i innych (łącznie 21) oraz na szczegółowych i nadmiernie rozbudowanych ustawach, regulaminach, instrukcjach itp. Nowy Kodeks Gospodarczy, uchwalony w 2003 r. wszedł w życie jako ustawa z dniem 1 stycznia 2004 roku.⁵¹

Prowadzenie działalności gospodarczej na Ukrainie napotyka na specyficzny system podatkowy. Zasady funkcjonowania systemu podatkowego reguluje Ordynacja podatkowa uchwalona 25 czerwca 1991r. z późniejszymi zmianami i uzupełnieniami oraz Dekret Gabinetu Ministrów Ukrainy o „Lokalnych podatkach i opłatach” z 20 maja 1993r. wraz z licznymi zmianami i uzupełnieniami (stan prawny na dzień 29 października 2004 r.). Prowadząc działalność gospodarczą spotykamy się z dwoma podstawowymi grupami: podatkami ogólnokrajowymi, które są pobierane na terytorium całej Ukrainy i podatkami i opłatami lokalnymi, które są ustalane i pobierane przez Rady gmin, miast zgodnie z wykazem i w ramach obowiązującej skali stawek, które zostały określone odrębnymi przepisami ukraińskiego prawodawstwa.

We wrześniu 2005r. Sekretariat Prezydenta Ukrainy przygotował projekt reformy systemu podatko-

⁴⁹ Według danych Wydziału Ekonomiczno konsularnego Ambasady RP w Kijowie.

⁵⁰ Zobacz szerzej: A. Arendarski, Polsko–ukraińskie stosunki gospodarcze w 2005, www.exporter.pl

⁵¹ Obejmuje on i reguluje wszelkie rodzaje działalności gospodarczej w tym: działalność typu *non-profit*, formy i sposób funkcjonowania przedsiębiorstw prywatnych, przedsiębiorstw państwowych i komunalnych, rodzaje spółek, powiązania między spółkami, majątek podmiotów prawnych, wykorzystywanie zasobów naturalnych w sferze działalności gospodarczej, ochrona własności intelektualnej, obrót papierami wartościowymi, zobowiązania spółek, umowy spółek, ceny i polityka ustalania cen, rozwiązywanie stosunków umownych, odpowiedzialność podmiotów prawnych, kompensaty strat, kary i sankcje ekonomiczne, sankcje administracyjne, ustawodawstwo antymonopolowe, pośrednictwo handlowe, uregulowania prawne transportu towarowego, tworzenie kapitału, działalność innowacyjna, działalność finansowa, koncesje handlowe, działalność gospodarcza za granicą, inwestycje zagraniczne, wolne strefy ekonomiczne, koncesje importowe i eksportowe.

wego, gdyż obecnie obowiązujący posiada szereg wad. Są to: nadmierna obciążenie, nierówność i niesprawiedliwość w naliczaniu podatków, a zwłaszcza dowolne traktowanie przez urzędników administracji podatkowej norm podatkowych i nakładanie kar podatkowych. Średnie obciążenie podatkowe na Ukrainie w 2005r wynosiło 48–49% wytworzonej wartości dodanej w kraju. Jak szacuje się, to 62% dochodów do budżetu państwa i do funduszu emerytalnego płacą zatrudnieni, a także 47,5 % swoich dochodów płacą emeryci i inni. Globalne obciążenie podatkowe, w tym osób prawnych i ich rodzin w 2005 r. wyniesie około 83,5% wytworzonego PKB Ukrainy. Obecny system podatkowy sprawił, że – jak szacują prognozy na 2005 r. – 187 mld UAH podatków, będzie nieściągalnych (stanowi to około 43.5% PKB Ukrainy).

Podatkowe obciążenie jak zakłada reforma, może się zmniejszyć w ciągu 7 lat do poziomu 28,0 – 28,5 % od wytworzonej wartości dodanej przez osoby prawne i do 40% dochodów zatrudnionych osób fizycznych.⁵²

Nowy kodeks cywilny, opracowany w oparciu o kodeksy cywilne Niemiec i Holandii, uchwalony przez Radę Najwyższą 16 stycznia 2003 roku, wszedł w życie 1 stycznia 2004 roku razem z nowymi innymi kodeksami (gospodarczy i celny). Kodeks ten jest drugim, po Konstytucji, aktem prawnym regulującym działalność gospodarczą na Ukrainie. Nowy kodeks cywilny opiera się na zasadach:

- nieingerowania w życie prywatne,
- niedopuszczalności pogwałcenia czyjejś własności,
- swobody zawierania umów,
- swobody podejmowania działalności gospodarczej,
- poszanowania praw i interesów obywateli,
- sprawiedliwości, dobrej wiary i rozsądku.

Należy wskazać także na jeszcze jeden akt prawny Ukrainy, który kształtuje warunki dla rozwoju przedsiębiorczości. Jest nim kodeks celny, który określa i definiuje istotę podmiotów w handlu zagranicznym, zasady regulowania celnego podczas dokonania działalności w handlu zagranicznym, zakres licencjonowania operacji w handlu zagranicznym uwypuklając rodzaje działalności podlegającej licencjonowaniu, regulacje walutowo–finansowe, rodzaje kontroli na granicy celnej Ukrainy, wykaz potrzebnych dokumentów oraz zasady naliczania cel, podatków i opłat w zależności od wybranego trybu celnego.

Zacieśnianiu dobrosąsiedzkich stosunków gospodarczych sprzyjać będą z pewnością reformy – w szczególności wprowadzenie bardziej liberalnej polityki gospodarczej, w tym – większych swobód dla biznesu, stworzenie przyjaznego klimatu inwestycyjnego oraz rozwój infrastruktury przygranicznej. Planowana jest między innymi budowa nowego polsko–ukraińskiego przejścia drogowego Budomierz–Hruszew na Podkarpaciu.

⁵² Концепція реформування податкової системи України, CASE Україна Центр соціально – економічних досліджень, Київ , вересень , 2005 р .

Trwa rozbudowa polsko–ukraińskiego przejścia granicznego w Hrebennem. Prace rozpoczęły się w 2004 roku. Koncepcja rozbudowy zakłada, że powierzchnia przejścia zwiększy się z obecnych 2,5 do 12 ha. Znikną wszystkie tymczasowe budynki, które zastąpią nowe m.in. odpraw weterynaryjnych, sanitarnych, fitosanitarnych, laboratoria i chłodnie. Planuje się też uruchomienie czterech pasów dla ruchu osobowego. Zgodnie z planem rozbudowa przejścia potrwa trzy lata.

Nie tylko na tym przejściu szykują się zmiany. Obecnie ważą się losy rozszerzenia zakresu ruchu granicznego w Zosinie (gm. Horodło). W tym wypadku chodzi o dopuszczenie do ruchu towarowego samochodów ciężarowych do 3,5 t masy całkowitej pojazdu. Pod koniec 2003 roku wojewoda lubelski wystąpił do Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji z wnioskiem o podwyższenie statusu przejścia. Natomiast 9 maja 2004 podpisana została uchwała Rady Ministrów w sprawie zmiany zapisu w umowie między polskim rządem a władzami Białorusi, dotyczącej przejść granicznych. W ten sposób po stronie polskiej przypieczętowano dwunastoletnie zabiegi o urządzenie międzynarodowego drogowego przejścia granicznego z Białorusią we Włodawie. Teraz wszystko zależy od stanowiska, jakie zajmą Białorusini. Granicę we Włodawie mogłyby przekraczać samochody osobowe do 3,5 t oraz autokary. Szczególne znaczenie powinno się przywiązywać do tworzenia przejść granicznych w obszarze Polesia Zachodniego, charakteryzującym się szczególnym potencjałem turystycznym, do takich można byłoby zaliczyć przejście Zbereże – Adamczuki (PL–UKR). Inne przejścia graniczne niezbędne do utworzenia na tym obszarze wiązałyby się z odtworzeniem sieci komunikacyjnej sprzed 1945 roku, odbudową mostów itp. I należałyby do nich przejścia drogowe Korczmin – Stajiwka (PL–UKR), Kryłów – Morozowyczi (PL–UKR), Dubienka – Kładniw (PL–UKR).

Podejmowane działania są jednak niedostateczne. Obecny stan dróg jest zdecydowanie nieodpowiedni w stosunku do natężenia ruchu osób i towarów. Drogi nie spełniają wymogów nośności ani przepustowości. Jako, że obszar ten pełni ważną rolę tranzytową, infrastruktura przejść granicznych oraz drogi ekspresowe muszą zostać podniesione na wyższy poziom. W systemie drogowym brakuje dróg ekspresowych, obwodnic oraz odpowiednich skrzyżowań. Sieć kolejowa ma wystarczającą gęstość, ale infrastruktura pomocnicza jest w złym stanie technicznym. Korzystne położenie obszaru objętego europrogramami na drodze głównych szlaków tranzytowych pomiędzy sieciami Europy i Azji stanowi solidną podstawę rozwoju międzynarodowego transportu drogowego i kolejowego.

Szczególne miejsce w systemie transportu kolejowego zajmuje Linia Hutnicza Szerokotorowa (dawniej zwana Linią Hutniczo–Siarkową), która była sztandarowym przedsięwzięciem PKP realizowanym w drugiej połowie lat 70–tych. Za tor normalnej szerokości uznaje się tor o szerokości 1435mm, każdy węższy to tor wąskotorowy, każdy szerszy to tor szerokotorowy (Ukraina 1520mm, Rosja 1524mm). Bez potrzeby przeładunków towarów lub innych przedsięwzięć organizacyjnych istnieje możliwość wejścia w system kolejowy tych państw, które posiadają szerokie tory, a sięgają one Dalekiego Wschodu aż do Pacyfiku.

Znaczący udział w transzycie towarów ma przesył gazu, ropy oraz produktów ropopochodnych rurociągami.

W regionie nadgranicznym funkcjonują lotniska międzynarodowe w Jasionce koło Rzeszowa (część polska), Brześciu, Grodnie (w części białoruskiej) oraz międzynarodowe porty lotnicze we Lwowie i Użgorodzie w części ukraińskiej.

Liczba przejść granicznych na obszarze będącym przedmiotem oceny jest niewystarczająca, a stan techniczny przejść jest niedostosowany do obsługi obecnie występującego natężenia ruchu. Istnieje zatem potrzeba rozwoju i podniesienia poziomu istniejących przejść granicznych oraz budowa nowych. Zgodnie ze „Strategia zintegrowanego zarządzania granicą 2003 – 2005” opracowana przez polskie MSWiA niektóre z istniejących przejść granicznych zostaną rozbudowane i unowocześnione: Hrebenne– Rawa Ruska, Medyka–Shegynye (granica polsko – ukraińska), Kuźnica Białostocka – Bruzgi, Połowce –Piszczatka, Sławatycze – Domaczewo, Terespol – Brześć (granica polsko – białoruska). Nowe przejście graniczne na granicy polsko – ukraińskiej Krościenko – Smilnytsia otwarto w sierpniu 2003 r.⁵³

Priorytetem jest przejście graniczne Terespol – Brześć dla linii E–20 (na granicy polsko – białoruskiej).

Linia kolejowa Wschód – Zachód E–30 z Drezna do Kijowa jest obecnie modernizowana. W latach 2003 – 2005 zmodernizowane zostaną jeszcze dwa kolejowe przejścia graniczne: Terespol – Brześć oraz Kuźnica Białostocka – Bruzgi. Do roku 2005 zmodernizowane zostaną następujące przejścia graniczne: Hrubieszów – Włodzimierz Wołyński, Zosin – Ustilug, Przemyśl – Medyka, Werchata – Rawa Ruska, Siemianówka – Swisłocz.⁵⁴

Kontrola weterynaryjna na zewnętrznej granicy UE przeprowadzana będzie na granicy polsko – białoruskiej w punkcie granicznym Kukuryki, na granicy polsko – ukraińskiej – na przejściu drogowym w Korczowej. Kontrola fitosanitarna prowadzona będzie na granicy polsko – białoruskiej na przejściach drogowych w Bobrownikach i Koroszczynie; a na granicy polsko – ukraińskiej – na przejściach drogowych w Dorohusku i Korczowej.

Struktura zatrudnienia na obszarze transgranicznej współpracy polsko –ukraińskiej jest zróżnicowana i słabiej rozwinięta niż średnie krajowe, co wskazuje na niższy poziom rozwoju tego obszaru (duży odsetek ludności zatrudniony jest w rolnictwie, zwłaszcza po stronie polskiej). Szacowana liczba osób zatrudnionych w całym obszarze nadgranicznym to 4.5 miliona (część polska – 2.4 miliona osób, część ukraińska – 2.1 miliona osób). W rozbiciu na sektory gospodarki: rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo 43,3% (29.1% część ukraińska, 57.4% część polska), przemysł – 16.15% (15.7% część polska, 16.6% część ukraińska.), inne – 40.6% (26.9% część polska, 54.3% część ukraińska). Całkowita liczba osób bezrobotnych w regionie nadgranicznym to 702 tysiące osób (z czego 529.0 w części polskiej, 147.9 tysięcy w części ukraińskiej). Średnia stopa bezrobocia zarejestrowanego w części polskiej obszaru programu to 16.6%. Po stronie ukraińskiej stopa bezrobocia wynosi 4.5%. Najwyższą stopę

⁵³ Według danych Państwowej Straży Granicznej Rzeczypospolitej Polskiej.

⁵⁴ Dane dostarczone przez stronę ukraińską, luty 2004 r.

bezrobocia w obszarze nadgranicznym zaobserwowano w podregionie krośnieńsko – przemyskim (18.8%).

2.3. Białoruś

Stosunki polityczne między Unią Europejską i Białorusią pozostają od kilku lat zamrożone. Mimo to, z uwagi na sąsiedztwo z tym krajem i zagrożenie bezpieczeństwa Unii z niego wynikające UE musi opracować strategię kontaktów z Białorusią. Aktywną rolę mogą odegrać w tym procesie nowe państwa członkowskie, zwłaszcza te, które mają wspólną granicę z tym krajem i są zainteresowane zacieśnieniem stosunków unijno-białoruskich. Do tych krajów należy przede wszystkim Polska.

Mimo bezpośredniego sąsiedztwa Białoruś ma dla Polski niewielkie znaczenie gospodarcze⁵⁵.

W 2004 roku obroty towarowe w handlu między Białorusią i Polską wzrosły do 1.203 mln USD i zwiększyły się w porównaniu z rokiem 2003 o 53,8%. Uwzględniając wzrost obrotów w 2003 roku o 58,1%, w styczniu 2003 – grudniu 2004 handel białorusko-polski zwiększył się ponad dwukrotnie. Wartość białoruskiego eksportu w 2004 roku zwiększyła się o 67,8% i sięgnęła 728,7 mln USD, importu – o 36,3%, czyli do poziomu 474,9 mln USD.

Ze strony Białorusi Polska w 2004 r. była jednym z podstawowych partnerów handlowych zajmując 4 miejsce w białoruskim handlu zagranicznym, za Rosją, RFN i Wielką Brytanią. Obroty handlowe Polski z Białorusią w 2004 r. charakteryzowały się wysoką dynamiką, jednak białoruski eksport rósł szybciej niż import z Polski. Według danych polskich instytucji polsko – białoruskie obroty handlowe w 2004r. kształtowały się następująco: obroty 1.284,6 mln USD (wzrost o 64,4 %), w tym polski eksport 568,0 mln USD (wzrost o 43,5 2%), import z Białorusi 716,7 mln USD (wzrost o 85,5 %). Saldo dla Polski jest ujemne i wynosi 148,7 mln USD (w 2003 r. było dodatnie i wyniosło 9,4 mln USD).

Struktura towarowa białoruskiego eksportu do Polski w 2004 r. była podobna do struktury w 2003 r. i w latach poprzednich. Podstawowe towary białoruskiego eksportu do Polski skoncentrowane są w następujących dwóch sekcjach: produkty mineralne i produkcja chemiczna.

Białoruski eksport w dalszym ciągu był skoncentrowany w niewielu sekcjach i grupach towarowych i miał charakter surowcowy. Nadal w strukturze białoruskiego eksportu do Polski dominują produkty przetwórstwa ropy (w pierwszej połowie 2005 roku zajmowały 43,3 proc. w strukturze eksportu), gaz ciekły (w pierwszej połowie 2005 roku eksport wzrósł o 2,8 razy), sól potasowa. Łącznie z nową pozycją „półfabrykaty ze stali” stanowią one 71,2 % wartości tego eksportu. W roku 2004 oferta białorusko-polskiego handlu nieznacznie poszerzyła się. Składała się ona z 37 grup towarowych o dostawach powyżej 5 mln USD energii elektrycznej, produktów z żeliwa lub stali niestopowej, cementu, drewna, drutu izolowanego i przewodów.

W 2004 roku obserwowany znaczny przyrost w eksporcie białoruskim do Polski, tak w odniesieniu do dużych pozycji eksportowych (oleje ropy naftowej, nawozy potasowe, gaz ziemny, kazeina), jak również w przypadku mniejszych, pod względem wartości, pozycji eksportowych (izolowane druty i kable, mleko, sztaby i pręty walcowane, wapno palone i inne). Powodem znacznego wzrostu białoru-

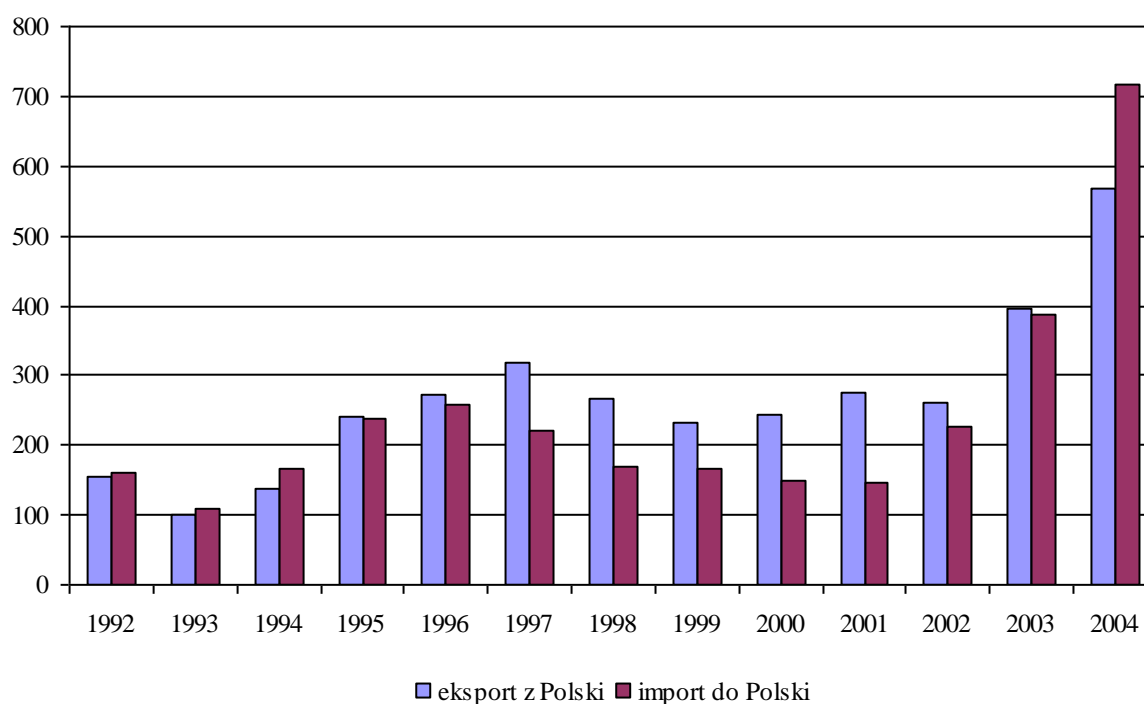
⁵⁵ M. Błaszczuk, Miejsce Białorusi w unijnej koncepcji nowego sąsiedztwa-polski punkt widzenia: Szersza Europa i nowa polityka sąsiedzka Unii Europejskiej, red. E. Teichmann, SGH, Warszawa 2004,s.170–171.

skiego eksportu (pod względem wartościowym) do Polski jest wzrost cen surowców sprowadzanych z tego kraju (ropa naftowa, gaz skroplony i sól potasowa) oraz umocnienie się złotego.

W przypadku polskiego eksportu na Białoruś podstawowymi były cztery pozycje: mięso wieprzowe, jabłka, płyty wiórowe, kineskopy, co stanowiło 26,7 % wartości polskiego eksportu.

Na zwiększenie obrotów handlowych polsko – białoruskich w znacznej mierze wpłynął czynnik cenowy, przede wszystkim na białoruski eksport do Polski. Tak według białoruskich danych statystycznych wzrost eksportu białoruskiego do Polski z powodu wzrostu cen, w czterech najważniejszych grupach towarowych (ropa naftowa i produkty jej przeróbki, gazy skroplone i sól potasowa) wyniósł 138,8 mln USD, co stanowiło 19% rocznego eksportu z Białorusi do Polski. W przypadku polskiego eksportu na Białoruś w dwóch najważniejszych grupach towarowych (mięso wieprzowe i płyty wiórowe) wzrost cen dał przyrost eksportu w wysokości 18,2 mln USD, to jest 3,8% wartości polskiego eksportu na Białoruś w 2004r.

Wykres 2.2. Wymiana handlowa Polski z Białorusią w latach 1992–2004 (mln EUR)



Źródło: opracowanie na podstawie: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa 1993–2003, Biuletyn: *Statystyka celna handlu zagranicznego RB*, styczeń–grudzień 2004.

Potrzeba wzrostu eksportu polskiego na Białoruś i inne rynki wschodnie jest nie tylko potrzebą dnia dzisiejszego, ale perspektywą najbliższych lat. Uwzględniając realia rynku białoruskiego oraz polskie możliwości produkcyjno–eksportowe realne nadzieje na zwiększenie eksportu wiązać trzeba z dostawą maszyn rolniczych, w tym kombajnów zbożowych oraz maszyn i urządzeń dla przemysłu spożywczego. Kolejną grupą są dostawy dóbr zaopatrzeniowych, w postaci materiałów i półfabrykatów do

produkcji. m.in. dostawy płyt wiórowych, lakierów, okuć dla przemysłu meblowego oraz kineskopów TV dla białoruskich producentów telewizorów. Szerzej może Polska wchodzić z propozycjami ofertowymi w zakresie sprzętu inwestycyjnego, chociaż wiele zależy tu będzie od polityki inwestycyjnej Białorusi.

Jedną z ważnych znaczących pozycji polskiego eksportu powinny być dostawy artykułów rolno-spożywczych, zwłaszcza gotowych artykułów żywnościowych. W strukturze eksportu rolno-spożywczego muszą jednak następować zmiany w kierunku odchodzenia od dostaw nie przetworzonych płodów rolnych (ziemniaki, cebula, zboże) na rzecz produktów przetworzonych, bardziej trwałych w transporcie i w przechowywaniu, o dłuższym okresie przydatności do konsumpcji.⁵⁶

Eksporterzy handlujący z Białorusią korzystają z ubezpieczeń eksportowych. W obrotach z Białorusią są to wyłącznie gwarancje skarbu państwa, chroniące przed ryzykiem politycznym związanym z handlem z tym krajem. Na koniec czerwca 2005r., wartość eksportu na Białoruś ubezpieczonego wyniosła 29,1 mln dolarów, podczas gdy na koniec czerwca 2004 r. – 21,62 mln dolarów. W całym 2004 r. 2,7% ubezpieczonego polskiego eksportu stanowił eksport na Białoruś. W 2004 r. 3,45% polskiego eksportu było ubezpieczone, a w 2003 r. – 3,17%. W 2004 roku wartość ubezpieczonego polskiego obrotu eksportowego wyniosła 2,55 mld dolarów i była o 50% większa od wartości z roku 2003.⁵⁷

Na Białorusi swoją działalność lokowały głównie firmy małe i średnie, na koniec 2002 r. Polska zajęła 3 miejsce (po Rosji i Stanach Zjednoczonych) pod względem liczby zarejestrowanych firm z udziałem kapitału zagranicznego (12% wszystkich zarejestrowanych firm z kapitałem zagranicznym). Wśród 322 przedsiębiorstw z kapitałem polskim ponad 60% stanowiły spółki z mieszanym kapitałem polsko-białoruskim⁵⁸. Łączne inwestycje polskich firm w fundusze statutowe przedsiębiorstw utworzonych na Białorusi na koniec 2002 r. wyniosły 67,0 mln USD.

W 2004 roku inwestycje polskie na Białorusi wyniosły 28,85 mln USD, czyli o 44,9% więcej, niż w roku 2003. Polski kapitał na Białorusi szacuje się na ponad 14 mln USD. Polska zainwestowała na Białorusi około 30 mln USD.

Na Białorusi funkcjonuje obecnie około 350 spółek z udziałem kapitału polskiego, w tym około 140 firm ze stuprocentowym udziałem polskiego kapitału. Polsko-białoruskie spółki joint-ventures zakładają głównie producenci artykułów rolno-spożywczych, kosmetyków, chemii gospodarczej oraz wyrobów z drewna. Ponadto na terenie Republiki Białoruś działa 41 przedstawicielstw firm polskich.

Atrakcyjność inwestycyjna Białorusi związana z: a) czynnikiem geograficznym: Białoruś jest położona w atrakcyjnym punkcie geograficznym na skrzyżowaniu tras transportowych Wschód-Zachód i Północ-Południe; b) czynnikiem przemysłowo-technologiczny: Białoruś posiada w tej dziedzinie dość silną pozycję w porównaniu i innymi republikami byłego ZSRR; c) czynnikiem podatkowym.

⁵⁶Polska Litewska izba gospodarza: Rynki wschodnie, www.plig.org.pl

⁵⁷Rynki Zagraniczne nr 93 z dnia 6–8 VIII 2005 r

⁵⁸Informacja białoruskiego MSZ, www.mfa.gov.by.

Białoruski system prawny posiada zestaw zróżnicowanych ulg dla inwestorów zagranicznych, w odróżnieniu od trybu opodatkowania przedsiębiorstw krajowych.

Na przykład każde przedsiębiorstwo z inwestycjami zagranicznymi ma prawo:

1. bez licencji importować towary, prace, usługi służące własnej działalności gospodarczej;
 2. dokonywać pełnych odpisów amortyzacyjnych zgodnie z normami i trybem przewidzianym w jego dokumentach założycielskich;
 3. na bazie umownej ustalać ceny na swoje towary, prace i usługi oraz sposób sprzedaży, wybierać dostawców towarów, prac i usług;
 4. nie opłacać cła i podatku od importu przy wwozie majątku, surowców i materiałów służących kształtowaniu kapitału założycielskiego. Majątek osobisty, wwożony na Białoruś przez pracowników przedsiębiorstw z inwestycjami zagranicznymi dla potrzeb własnych zwolniony jest od cła.
- d) czynnik społeczny: Białoruś dysponuje wykwalifikowanymi kadrami dobrej jakości.

Zgodnie z białoruskim prawem przedsiębiorstwa z zagranicznymi inwestycjami mogą być tworzone w formie:

- spółki z o.o.,
- spółki akcyjnej,
- spółki z dodatkową odpowiedzialnością,
- prywatnego przedsiębiorstwa unitarnego.

Interesującą formą dla zaistnienia na białoruskim rynku jest przedstawicielstwo firmy. Umożliwia ono prowadzenie działalności gospodarczej na tych samych zasadach, co firma założona na miejscu, przy równoczesnym zapewnieniu sobie zaplecza logistycznego w Polsce.

Podmioty zagraniczne, które są zainteresowane posiadaniem na terytorium Republiki Białoruś swojego przedstawicielstwa, mają prawo otworzyć je tylko na podstawie zezwolenia Ministerstwa Spraw Zagranicznych. Przedstawicielstwa firm zagranicznych są otwierane na określony w zezwoleniu okres, jednak nie dłuższy niż 3 lata. Ten okres może być przedłużony przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych na wniosek firmy, w przypadku gdy cel otwarcia przedstawicielstwa nie został do końca zrealizowany i takie przedłużenie jest niezbędne (wniosek należy przedłożyć nie później niż 1 miesiąc przed upływem terminu ważności zezwolenia).

Białoruś ma zwartą unię celną z Rosją i inwestorzy zagraniczni mogą skorzystać np. ze zwolnienia z opłat celnych na własną produkcję sprzedawaną do Rosji lub produkcję w 51% przetworzoną na Białorusi i uznaną za produkcję białoruską.

Ulgi przysługują również tym, którzy inwestują w Specjalnych Strefach Ekonomicznych – Wolna Strefa Ekonomiczna w Brześciu, Mińsku i Homlu. Warunki działalności dla rezydentów WSE są znacznie korzystniejsze niż dla innych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego spoza WSE. Przy wwozie na terytorium WSE towarów i surowców do produkcji nie są pobierane opłaty celne.

Produkcja (roboty, usługi) własność rezydentów wywożona poza terytorium WSE, zwolniona jest z opłat celnych. Pracownikom zagranicznym gwarantowany jest swobodny transfer swych dochodów otrzymanych na terytorium WSE. Wyroby pochodzące z WSE nie są limitowane i nie wymagają licencji przy ich wywozie za granicę.

Osobom inwestującym w WSE przysługują też określone zniżki podatkowe. Rezydenci stref płacą tylko 5 z 10 obowiązujących w Republice Białoruś rodzajów podatków, w tym:

- podatek dochodowy – 15% (na pozostałym terytorium wynosi 25%),
- VAT – 10% (na pozostałym terytorium wynosi 20%),
- inne: od dochodów osobistych (płac), ubezpieczeniowy, ekologiczny, według stawek ogólnych.

Rezydenci WSE zwolnieni są od płacenia przez okres 5–ciu lat od podatku dochodowego, a ci którzy dostarczają na eksport ponad 70% swojej produkcji płacą jedynie 50% obowiązującej stawki tego podatku przez okres następnych 5–ciu lat.

Wartość produkcji przedsiębiorstw–rezydentów WSE wyniosła w 2000 r. mniej niż 1% PKB Białorusi. Wartość eksportu również wynosi mniej niż 1% od całości białoruskiego eksportu. Znaczna część otrzymywanej w WSE produkcji (około 40%) jest sprzedawana na rynku wewnętrznym, tworząc tym samym nierówną konkurencję z innymi podmiotami gospodarczymi, które nie korzystają z ulg przy zakupie surowców i materiałów. Wg danych statystycznych w 1999 r. w ogólnym eksporcie produkcji rezydentów WSE, eksport do Rosji stanowił 87,2%, a w 2000 r. – około 92%. Z tych danych wynika jednoznaczna orientacja eksportowa rezydentów WSE na rynek rosyjski. Podstawowa część zagranicznych i białoruskich inwestorów dąży do wykorzystania przewagi Unii Celnej Białorusi i Rosji, traktując WSE jako bazę do realizacji dostaw eksportowych do Rosji z maksymalnym wykorzystaniem ulg celnych i podatkowych.

Od 1 października 2005 roku wprowadzone nowe reguły zgodnie z którymi ulgi otrzymują tę przedsiębiorstwa WSE, które eksportują całą swoją produkcję. W WSE zarejestrowano 7 banków. Narodowy Bank Białorusi zlikwidował dla nich ulgi odnośnie minimalnego kapitału zakładowego. Jeżeli do tej pory, żeby otworzyć bank potrzebny był kapitał zakładowy w wysokości 500 tys. euro, to teraz powinien wynosić on od 5 do 10 mln euro.⁵⁹

Wolna Strefa Ekonomiczna „Mińsk” została utworzona na 30 lat. Ma status sfery produkcyjno–eksportowej i wolnej strefy celnej. Została stworzona w celu przyciągnięcia krajowych i zagranicznych inwestycji, technologii, nowoczesnego zarządzania i uruchomienia nowoczesnych produkcji. Zajmuje powierzchnię 1400 ha na południowym wschodzie i wschodzie Mińska koło narodowego lotniska „Mińsk”.

Struktura branżowa firm w WSE „Minsk” w 2001 roku była następująca: 27% opakowania i poligrafia, 19% budownictwo, 16% budowa maszyn, 14% medycyna, 10% banki, 9% meble, 5% przemysł spożywczy.

⁵⁹ Na podstawie danych zamieszczonych na stronie www.tut.by/news/

Wolna Strefa Ekonomiczna „Brześć” powołana na 50 lat. Na jej terytorium znajduje się międzynarodowa stacja przeladunkowa Kozłowiczi oraz międzynarodowy port lotniczy. Ziemia przekazywana jest w dzierżawę na okres 99 lat.

Towary wywożone ze strefy podlegają oczeniu w normalnym trybie. W celu rejestracji firmy na terenie strefy każdy uczestnik musi wpłacić 50% od kapitału założycielskiego deklarowanego w dokumentach w ciągu pierwszego roku od daty rejestracji, a 100% przed upływem 2 lat. Podmioty eksportujące nie mniej niż 70% towaru wyprodukowanego na terenie strefy przez kolejne 5 lat płacą 50% od podatku dochodowego. W ciągu pierwszych 5 lat nie podlegają opodatkowaniu dywidendy. Podatek ekologiczny, i akcyzowy obowiązuje taki, jak w RP. Warunki wynagrodzenia – minimalne wynagrodzenie w Wolnej Strefie Ekonomicznej "Brześć" wynosi nie mniej niż 120% od minimalnego wynagrodzenia na Białorusi. Pracownicy zagraniczni mają zapewniony transfer swoich dochodów.

Wolna Strefa Ekonomiczna „Homel–Raton” utworzona na okres 50 lat. Produkcja, usługi własne rezydentów strefy nie są kwotowane, nie wymagają licencji przy wwozie na teren pozostałych obszarów celnych RB i poza jej granice, za wyjątkiem produkcji z międzynarodowych zobowiązań RB. Przedsiębiorstwa, w których w funduszu założycielskim zagraniczne inwestycje stanowią ponad 30%, mają prawo bez licencji i dodatkowych zezwoleń eksportować swą produkcję, usługi. Przedsiębiorstwa z zagranicznym kapitałem mają prawo bez licencji i dodatkowych zezwoleń eksportować swą produkcję, pracę, usługi dla własnej działalności gospodarczej i na zasadzie umowy ustalać ceny na produkcję, pracę, usługi. Gwarantuje się wywóz wypracowanych dochodów. Przy wwozie surowców, materiałów i sprzętu na terytorium strefy i wywozie produkcji własnej nie pobiera się opłat celnych i VAT. Ulgi podatkowe pozwalają rezydentom strefy obniżyć sumę podatku do 40% kwot płaconych poza strefą.

Wolna Strefa Ekonomiczna „Witebsk” utworzona na okres 30 lat. Zyski otrzymane przez rezydentów WSE „Witebsk” z produkcji i usług własnych zwolnione są od podatków przez okres 5 lat od momentu jej zgłoszenia, włączając pierwszy rok przynoszący zyski. Zyski rezydentów strefy skierowane na inwestycje w Republice Białoruś nie podlegają opodatkowaniu. W okresie funkcjonowania strefy nie dopuszczalne jest zwiększanie ilości i wysokości stawek podatków. Inwestycje w strefie nie podlegają nacjonalizacji, konfiskacie, zajęciu itp.

Według źródeł nieoficjalnych, łączne bezrobocie, wraz z ukrytym, szacowane jest w RB na około 13%.⁶⁰

W strukturze konsumpcji mieszkańców Białorusi stosunkowo duży udział mają artykuły spożywcze wyprodukowane w gospodarstwach indywidualnych; ich udział w 2002 r. wynosił: chleb – 1,2%, ziemniaki – 80,3%, warzywa – 66,6%, owoce – 48,8%, mięso – 18,9%, ryby – 8,9%, mleko – 24,2%, jaja – 36,0%.⁶¹

⁶⁰A. Płockszto, Stan gospodarki Białorusi z litewskiej perspektywy: Szersza Europa i nowa polityka sąsiedzka Unii Europejskiej, red. E. Teichmann, SGH, Warszawa 2004, s. 186.

⁶¹ Tamże, s. 191.

Popyt konsumentów kształtowany jest pod wpływem coraz bardziej zróżnicowanego poziomu dochodów gospodarstw domowych (generalnie nadal niskich, ale nie „zamrożonych”), zmieniających się gustów, walorów użytkowych i wymagań jakościowych i technicznych. Dywersyfikacji popytu towarzyszyć powinna dywersyfikacja i uatrakcyjnienie podaży.

Bariery, istniejące na rynku białoruskim można sklasyfikować następująco:

1. Wprowadzenie dużej liczby towarów na rynek białoruski wiąże się z uzyskaniem certyfikatu, licencji, a eksport niektórych towarów jest zabroniony.

Certyfikaty nadawane są na dostawy – jednorazowy lub okresowe – 1 rok lub 3 lata. Została podpisana umowa Polskiego Centrum Certyfikacji i Standaryzacji z Białoruskim o wzajemnym uznawaniu badań. Towar, który ma być wprowadzony na Rynek Białoruski powinien odpowiadać normom Białoruskiego Urzędu Certyfikacji i Standaryzacji. Do wniosku załącza się wyniki badań polskich placówek badawczych, znajdujących się w porozumieniu między Polskim a białoruskim centrum Certyfikacji. W przypadku jeżeli są różne wyniki badań w stosunku do wymogów białoruskich, należy zlecić ich badania po stronie białoruskiej. Certyfikaty białoruskie na produkty zagraniczne nie uznawane są w krajach WNP. Natomiast produkty białoruskie są uznawane przez Rosję i inne kraje WNP.

Towary podlegające obowiązkowej certyfikacji to: sprzęt elektryczny codziennego użytku, aparatura codziennego użytku, różnego rodzaju paliwa (stałe, płynne, itp.), sprzęt radiowy, elektryczne instrumenty muzyczne, wyroby oświetleniowe, elektryczna aparatura medyczna, obrabiarki do obróbki drzewa, szafy metalowe, silniki elektryczne małej i średniej mocy, oprzyrządowanie spawalnicze, sprzęt spawalniczy, materiały spawalnicze, wyroby elektrotechniczne, środki łączności i informatyki, środki zabezpieczenia przeciwpożarowego, środki techniczne sygnalizacji przeciwpożarowej, niektóre części zapasowe do środków transportu, traktory, maszyny rolnicze, silniki do traktorów i maszyn rolniczych, broń do celów służbowych, broń do celów prywatnych, kłódki (zamki), specjalne wyroby dla inwalidów, meble, sklejka, zapalki, wyroby w dziedzinie budownictwa, okna i drzwi balkonowe, materiały wykończeniowe budynków i budowli, wyroby stołowe i kuchenne, wyroby przemysłu lekkiego, zabawki, towary dla dzieci, produkcja wyrobów kosmetycznych, środki czyszczące, opakowane, wyroby naftowe, gotowe artykuły spożywcze, napoje alkoholowe i bezalkoholowe, wyroby tytoniowe, usługi z zakresu serwisu samochodowego.

Towary, których eksport wymaga licencji Ministerstwa Spraw Zagranicznych w ramach ustalonych kontyngentów: nawozy naturalne i mineralne, tkaniny za zgrzebnej wełny i wełny chesankowej, nici bawełniane, przędza i tkaniny bawełniane, przędza i tkaniny lniane, nici, przędza i tkaniny z włókien syntetycznych, tkaniny ręcznikowe i gaza, odzież i konfekcja, odpady złomu żelaza, miedzi, niklu, aluminium, wymagane ponadto dodatkowe uzgodnienia z Dragmitem Ministerstwa Finansów: bursztyn, perły, rudy i koncentraty metali szlachetnych i kamieni i wyrobów z nich, wyroby jubilerskie, antyki itp.

Towary, których eksport wymaga licencji Ministerstwa Zasobów Naturalnych i Ochrony Środowiska: liście, gałęzie i inne części roślin, grzyby i owoce leśne, rośliny używane do farmacji i kosmetyków.

Towary, których eksport jest zabroniony: drzewa leśne, byliny, zbiory zoologiczne, botaniczne, antyki. Zabroniony jest też przywóz i wwóz nośników informacji (książek, gazet, płyt CD, taśm, kaset video, dyskietek itd.) mogącej szkodzić polityce państwa, zdrowiu, uczuciom religijnym.

2. Z punktu widzenia przedstawicieli organizacji międzynarodowych, w szczególności MFW i Banku Światowego, jedną z podstawowych przyczyn niskiego poziomu bezpośrednich zagranicznych inwestycji w przeliczeniu na jednego mieszkańca Białorusi wśród krajów WNP jest wprowadzenie przez administrację rządową tzw. „złotej akcji” w spółkach akcyjnych. Była ona wprowadzona w 24 najważniejszych spółkach akcyjnych spośród 1,6 tys. spółek. Obecnie „złota akcje” posiada jeszcze 16 spółek akcyjnych. Daje ona możliwość organom państwowym bezpośrednio ingerować się w działalność prywatnych przedsiębiorstw.

3. Próby określenia rzeczywistego stanu gospodarki Białorusi napotykają przede wszystkim na problem wiarygodności oficjalnych danych statystycznych podawanych przez białoruskie Ministerstwo Statystyki i Analiz. Przede wszystkim metodyka liczenia danych statystycznych na Białorusi różni się od stosowanej w Europie, nie zawsze też są one do końca prawdziwe. Oprócz takiego typu przeszkód, trudności sprawia fakt, że niektóre dane odnoszące się do sytuacji gospodarczej są w wysokim stopniu utajnione; dotyczy to przede wszystkim Funduszu Prezydenta, który jest w stanie wywierać istotny wpływ na stan gospodarki państwa.

4. Podstawową przeszkodą w rozwoju stosunków polską–białoruskich pozostaje nadal prezydent tego kraju. Urząd prezydencki ingeruje bezpośrednio w stosunki gospodarcze kraju, a praktycznie całe państwowe mienie nieruchome jest pod jego kontrolą. Prezydent może podjąć właściwie każdą decyzję dotyczącą zarówno poszczególnych podmiotów gospodarczych, jak i całych gałęzi przemysłu. Istnieje tajny Fundusz Prezydenta, którego wpływy i wydatki są pilnie strzeżoną tajemnicą. Według nieoficjalnych danych w okresie 1995–1998 fundusz ten wielokrotnie przewyższał budżet państwa, a jego źródłem były dochody z handlu z Rosją (artykuły akcyzowe, metale, drewno, nieruchomości). Istnieje podejrzenie też o handlu bronią i surowcami energetycznymi jako sposobie zasilania Funduszu Prezydenta. Obecna wielkość funduszu, według kilku nieoficjalnych źródeł, jest porównywalna z budżetem państwa, nie jest jednak możliwe sprawdzenie tych informacji.

Białoruś pozostaje krajem gospodarki planowej z elementami rynkowymi, które dzisiaj nie są jeszcze dostatecznie okrzepłe, aby prawa rynku zaczęły realnie wpływać na decyzje władz.

2.4. Rosja (Obwód Kaliningradzki)

Szczególne położenie **obwodu kaliningradzkiego** oraz utworzenie w nim specjalnej strefy ekonomicznej wywołuje stałe zainteresowanie. Warto, aby i polskie firmy zwiększyły swoją obecność w obwodzie, szczególnie firmy z terenów przygranicznych, poprzez budowę i umacnianie współpracy transgranicznej z wykorzystaniem dostępnych unijnych środków finansowych.

Obwód kaliningradzki jest niewielkim terytorialnie i ludnościowo fragmentem Rosji, z którym łączy Polskę granica wynosi zaledwie 209 km (7% długości polskich granic).

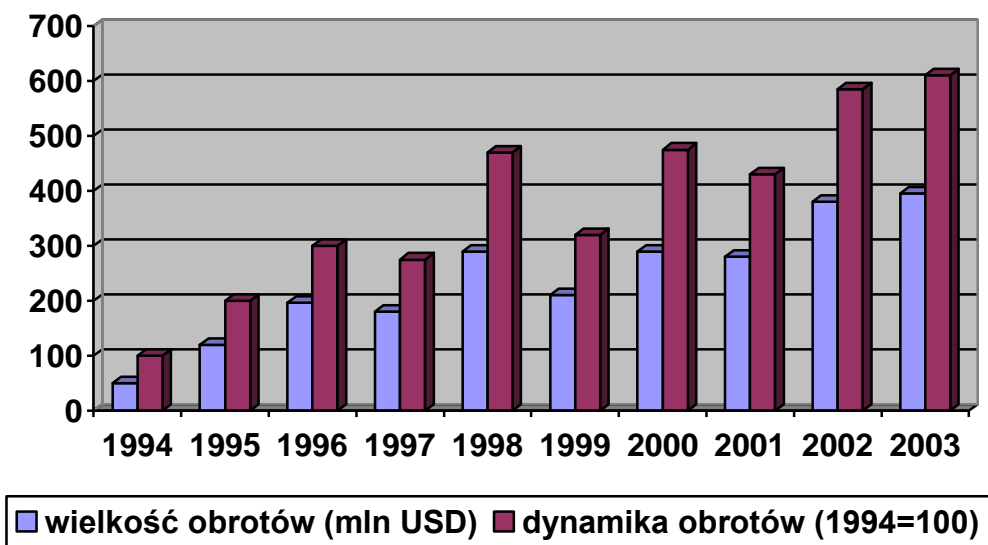
Od początku lat 90 ubiegłego wieku rozpoczęto budowę infrastruktury instytucjonalno-prawnej stanowiącej ramy wzajemnej współpracy polsko-rosyjskiej w kwestii kaliningradzkiej. Bazę tę tworzono zarówno na szczeblu międzypaństwowym, jak i regionalnym oraz lokalnym, co dodatkowo pozwalało określić zasady wzajemnej współpracy północno-wschodnich województw Polski z obwodem kaliningradzkim.

Najważniejsze jej elementy to:

- Traktat między RP a FR o przyjaznej i dobrosąsiedzkiej współpracy, podpisany w maju 1992 r.,
- Umowa między Rządem RP a Rządem FR o współpracy transgranicznej, podpisana w maju 1992 r.,
- Porozumienie między Rządem RP a Rządem FR o współpracy północno-wschodnich województw RP i Obwodu Kaliningradzkiego FR, podpisane w 1992r.,
- powołanie pełnomocników rządów RP i FR do spraw współpracy północno-wschodnich województw Polski z obwodem kaliningradzkim w 1994 r.,
- powołanie specjalnej Polsko-Rosyjskiej Rady do spraw Współpracy Regionów RP z Obwodem Kaliningradzkim FR w 1994 r.,
- utworzenie euroregionu „Niemen” (1997 r.) oraz euroregionu „Bałtyk” (1998 r.),
- podpisanie specjalnej umowy o współpracy województwa warmińsko-mazurskiego z obwodem kaliningradzkim (październik 2001 r.),
- podpisanie umowy o współpracy województwa pomorskiego z obwodem kaliningradzkim (marzec 2002 r.)

W okresie 1994–2003 sukcesywnie z roku na rok (mimo nieznaczących wahań) rosła wartość wzajemnej wymiany handlowej, która na początku tego okresu wynosiła zaledwie 64 mln USD, natomiast w 2003 r. osiągnęła poziom aż 392,1 mln USD, czyli zanotowano ponad 6-krotny wzrost, wykazując dodatkowo saldo (301,3 mln USD).

Wykres 2.3. Wielkość i dynamika wzajemnych obrotów handlowych między Polską i obwodem kaliningradzkim FR w okresie 1994–2003 (mln. dol.)



Źródło: opracowanie na podstawie danych z Konsulatu Generalnego RP w obwodzie Kaliningradzkim FR.

O znaczeniu obwodu kaliningradzkiego jako swojego rodzaju kanału handlowego w obrotach Polski z Rosją świadczy fakt, iż polski eksport do Federacji Rosyjskiej wynosi blisko 1,5 mld USD, a do liczącego niespełna milion mieszkańców obwodu blisko 350 mln USD. Zatem blisko 1/5 polskich towarów eksportowanych na rynek rosyjski przechodziła przez Kaliningrad.

Pozytywną dla Polski tendencją zanotowaną w ciągu kilku ostatnich lat jest znaczna dynamika wzrostu polskiego eksportu do obwodu kaliningradzkiego przy jednoczesnym obniżeniu poziomu importu. Oznacza to jednoczesne powiększanie i tak dużej dysproporcji w handlu wzajemnym, co wynika oczywiście z różnicy posiadanych potencjałów gospodarczych. Niemniej jednak świadczy to o coraz większym zainteresowaniu polskich przedsiębiorstw tym rynkiem zbytu i rosnącej chłonności samego rynku kaliningradzkiego.

W polskim eksporcie tradycyjnie znaczącą pozycję stanowią artykuły rolno-spożywcze (26%), kolejne pozycje zajmują: produkty chemiczne (17%), maszyny i urządzenia (16%), wyroby z drewna (9%) oraz wyroby hutnicze (7%).

Polski import z Kaliningradu pod względem struktury odzwierciedla ogólny import z Rosji; dominują w nim paliwa, głównie ropa naftowa (53%), a także tarcica i drewno nieobrobione (14%) oraz produkty chemiczne, głównie nawozy (12,5%)⁶².

W celu zwiększenia polskiej obecności na rynku kaliningradzkim niezbędne są dalsze zmiany w strukturze towarowej eksportu. Celowe jest sprostanie coraz większej konkurencji artykułami rolno-spożywczymi ze strony państw członkowskich Unii Europejskiej, zwłaszcza Niemiec, a także Litwy, i utrzymanie naszego udziału w handlu tymi towarami.

⁶² Podstawowe informacje dotyczące warunków działania na rynku Obwodu Kaliningradzkiego, Wydział Ekonomiczno-Handlowy, Konsulat Generalny RP w Kaliningradzie, Kaliningrad, kwiecień 2004, s.6.

Utrzymanie dominującej roli wśród handlowych partnerów obwodu kaliningradzkiego wymagać będzie też dodatkowo uatrakcyjnienia naszej oferty eksportowej i zwiększenia w niej towarów wysoko przetworzonych i technologii.

Jednym z mierników rozwoju współpracy gospodarczej pomiędzy dwoma krajami jest poziom ich wzajemnego zaangażowania inwestycyjnego.

Polski kapitał jest obecny w obwodzie kaliningradzkim. Jest tam zarejestrowanych aż 479 polskich przedsiębiorstw, co stanowi aż 32% wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego⁶³. W ujęciu ilościowym Polska jest liderem, w ujęciu jakościowym, polski wkład inwestycyjny w gospodarkę kaliningradzką wynosi zaledwie około 1%. Pod względem zaangażowania kapitałowego przodują Niemcy, Wielka Brytania oraz Litwa.

Działalność gospodarczą można prowadzić w formie m.in.: spółki z o.o., zamkniętej spółki akcyjnej, otwartej spółki akcyjnej, a także w formie prywatnego przedsiębiorcy.

Polska może zwiększyć udział swoich przedsiębiorstw przy realizacji wielkich projektów inwestycyjnych w obwodzie kaliningradzkim. Władze obwodu, przedstawiając Polsce pakiet kilkunastu dużych projektów.

Wśród największych inwestycji znalazły się⁶⁴:

- budowa elektrociepłowni TEC-2,
- modernizacja elektrociepłowni w Światłom,
- budowa portu w Bałtiju,
- modernizacja i remont stoczni JANTAR,
- rekonstrukcja obiektów bazy produkcyjnej do budowy i remontu statków,
- modernizacja podziemnych zbiorników gazu,
- montaż autobusów i inne.

Próba stworzenia bezpośrednich drogowych sieci transportowych jest m.in. rozbudowa i modernizacja drogi Elbląg–Kaliningrad. Inwestycja ta powstaje w oparciu o środki finansowe strony polskiej, rosyjskiej oraz fundusze unijne. W myśl założeń do 2005 r. droga ta, już po jej zmodernizowaniu, ma być przystosowana do ruchu osobowego i towarowego.

Jednym z kluczowych problemów gospodarki obwodu kaliningradzkiego jest jego zaopatrzenie w surowce energetyczne. W związku z tym Polska wyraziła swoje zainteresowanie udziałem w modernizacji i rozbudowie szeroko rozumianej kaliningradzkiej infrastruktury energetycznej, m.in. chęć budowy przez polskie przedsiębiorstwa kaliningradzkiej elektrociepłowni oraz udziału w modernizacji przestarzałych obiektów energetycznych (4 istniejące elektrownie).

Polska jest także żywotnie zainteresowana połączeniem polskiego i rosyjskiego (kaliningradzkiego) systemu energetycznego, widząc w tym obopólne korzyści. W perspektywie ma zostać zbudowana

⁶³R. Ostrowicz, Poprzemy każdą racjonalną inicjatywę, rozmowa z konsulem handlowym RP w Kaliningradzie, w:– Polski Partner. Magazyn gospodarczy, maj 2003,s.10.

⁶⁴ J. Babicki Wystawa z inwestycjami w tle, „Rynki Zagraniczne” nr 64 z 31.05–2.06.2003, s.3.

linia wysokiego napięcia (wraz z kablem światłowodowym) na trasie Braniewo–Amonowo, jak również linia wysokiego napięcia Elbląg–Kaliningrad. Umożliwiłoby to, z jednej strony, podłączenie kaliningradzkiego systemu energetycznego do tzw. bałtyckiego pierścienia energetycznego, będącego częścią zunifikowanego systemu europejskiego, a tym samym uniknięcie sytuacji, w której obwód mógłby się stać odizolowaną „energetyczną wyspą”. Z drugiej strony, takie rozwiązanie pozwoliłoby w przyszłości na eksport potencjalnych nadwyżek taniej energii przez obwód kaliningradzki do państw Unii Europejskiej, w tym do Polski.

Omawiając współpracę transgraniczną Polski z obwodem kaliningradzkim, należy zwrócić szczególną uwagę na fakt istnienia dwóch euroregionów, w skład których wchodzi min. zarówno polskie, jak i rosyjskie jednostki terytorialne. Są to:

- euroregion „Niemen” (utworzony w 1997 r.),
- euroregion „Bałtyk” (utworzony w 1998 r.).

Tabela 2.1. Jednostki terytorialne wchodzące w skład euroregionów „Niemen” i „Bałtyk”

Państwo	Jednostki terytorialne
Euroregion „Niemen”	
Polska	– województwo podlaskie (bez części byłego woj. Łomżyńskiego) – część województwa warmińsko–mazurskiego (gminy wchodzące w skład byłego woj. suwalskiego)
Litwa	– rejon: Alytus, Mariampol i Wilno
Białoruś	– województwo grodzieńskie
Rosja	rejon: Czerniachowsk, Gusiew, Oziersk, Krasnoznamensk i Niestierow (obwód kaliningradzki)
Euroregion „Bałtyk”	
Polska	– województwa: pomorskie i warmińsko–mazurskie
Rosja	– obwód kaliningradzki
Litwa	– miasto i okręg Kłajpeda
Łotwa	– miasto i okręg Liepaja, miasto i okręg Ventspils, regiony Kuldiga, Saldus i Talsi
Szwecja	– województwa Blekinge, Kalmar i Kronoberg
Dania	– hrabstwo Bornholm

Źródło: Krzysztof Falkowski Polska i obwód kaliningradzki wewnątrz szerszej Europy. Polski punkt widzenia w: Szersza Europa i nowa polityka sąsiedzka Unii Europejskiej, red E. Reichmann, SGH, Warszawa 2004, s.121.

Zdecydowanie lepiej rozwija się współpraca w największym w Europie pod względem obszarowym euroregionie „Bałtyk”. Dynamiczny rozwój kooperacji zwłaszcza w dziedzinie ochrony środowiska (w tym głównie akwenu Morza Bałtyckiego), ale także infrastruktury transportowej wokół Bałtyku,

energetyki oraz turystyki, był i jest możliwy głównie dzięki zaangażowaniu skandynawskich członków Unii Europejskiej.

Udział Polski i obwodu kaliningradzkiego w szeregu działań realizowanych w ramach wszystkich wyżej wymienionych euroregionów służy wypracowywaniu wspólnych mechanizmów współpracy, które potem można wykorzystać na płaszczyźnie kontaktów dwustronnych.

Wzajemna współpraca Polski i obwodu kaliningradzkiego będzie zatem mogła otrzymać dodatkowe wsparcie ze specjalnego programu bezzwrotnej pomocy finansowej INTERREG. Program PHARE CBC (Cross-Border Cooperation), utworzony w 1994 r., jest specjalnym programem pomocowym w zakresie współpracy transgranicznej finansowanym z budżetu PHARE.

Obecnie realizowany jest program PHARE CBC II, przewidziany na lata 2000–2006. Jego głównym celem jest wspieranie regionów, które mają wspólną granicę lądową lub morską z krajami Unii Europejskiej, tak by tworzyć oraz rozwijać współpracę po obu stronach granicy oraz stopniowo wyrównywać istniejące dysproporcje w rozwoju społeczno-ekonomicznym. Ze środków pochodzących z tego programu współfinansowane są inwestycje oraz inicjatywy w zakresie rozwoju infrastruktury (w tym przejść granicznych), transportu, telekomunikacji, ochrony środowiska, turystyki czy kultury. Roczny budżet tego programu wynosi około 200 mln euro. Wśród wszystkich środków unijnych kierowanych do obszarów przygranicznych w latach 1992–2001 w ogólnej kwocie 456,5 mln euro ponad 85% stanowiły fundusze w ramach PHARE CBC⁶⁵. O dofinansowanie w ramach tego programu mogą się ubiegać samorządy polskie znajdujące się na terenach przygranicznych, tj. przylegających do granicy z Niemcami, Słowacją, Czechami oraz do Morza Bałtyckiego – a zatem m.in. województwa: pomorskie oraz warmińsko-mazurskie. Możliwość pozyskania środków unijnych z punktu widzenia finansowania inicjatyw w ramach współpracy transgranicznej Polski z obwodem kaliningradzkim oraz podnoszenia poziomu rozwoju społeczno- szczególnie ważna dla województwa warmińsko-mazurskiego, które jest jednym z trzech najsłabiej rozwiniętych województw w Polsce z najwyższą stopą bezrobocia.

W latach 1992–2001 ze środków pochodzących z Unii Europejskiej w ramach różnych szczegółowych podprogramów programu współpracy przygranicznej PHARE CBC w województwach bezpośrednio graniczących z obwodem kaliningradzkim FR sfinansowano szereg programów i projektów. Łączna wartość unijnej pomocy na realizację projektów w tych województwach wyniosła w tym okresie 33,4 mln euro. Szczególny nacisk położono zwłaszcza na inwestycje z zakresu infrastruktury granicznej oraz ochrony środowiska. Dodatkowo województwa pomorskie, podlaskie i warmińsko-mazurskie wykorzystują także środki unijne dostępne w ramach programu PHARE Credo. Z założenia ten specjalny wielonarodowy program finansowany z budżetu PHARE ma wspierać władze lokalne, organizacje pozarządowe oraz agencje rozwoju regionalnego z regionów przygranicznych objętych progra-

⁶⁵ M. Żynel, M. Muczyński, Rola środków Unii Europejskiej w rozwoju współpracy transgranicznej w Polsce: W. Bieńkowski, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Współpraca transgraniczna z krajami bałtyckimi, Białorusią i Rosją- Obwód Kaliningradzki. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju, PTE, Białystok 2002, s.178.

mem PHARE lub posiadających wspólną granicę z innymi obszarami granicznymi w krajach PHARE lub Wspólnoty Niepodległych Państw. Bezpośrednie sąsiedztwo z obwodem kaliningradzki, uprawnia wymienione polskie województwa do korzystania ze środków w ramach tego programu.

Następny program INTERREG to jedna z czterech inicjatyw wspólnotowych, będąca jednym z instrumentów polityki strukturalnej Unii Europejskiej. Obecnie realizowany jest już trzeci taki program, przewidziany na lata 2000–2006. Ten program stwarza polskim województwom graniczącym z obwodem kaliningradzkim FR możliwość ubiegania się o dofinansowanie realizowanych projektów regionalnych i transgranicznych.

Pomoc przy realizacji projektów w zakresie współpracy transgranicznej z obwodem kaliningradzkim może pochodzić również z programu Morze Bałtyckie INTERREG III B.

Współpraca transgraniczna współfinansowana jest i w ramach specjalnego wielonarodowego programu współpracy przygranicznej TACIS CBC. Jest on skierowany tylko do czterech państw, a mianowicie do Rosji, Ukrainy, Białorusi i Mołdowy. O finansowe wsparcie z programu TACIS CBC mogą się ubiegać władze i samorządy szczebla lokalnego i regionalnego zarządzające projektami współpracy przygranicznej. Jednym z podstawowych warunków otrzymania środków jest nawiązanie współpracy partnerskiej. Każdy wniosek o finansowe wsparcie musi być podpisany przez co najmniej dwóch głównych partnerów. Jeden z nich musi pochodzić z terenu Rosji, Białorusi, Ukrainy lub Mołdowy, a drugi z kraju z państwa członkowskiego Unii Europejskiej.

Całkowite wsparcie finansowe ze strony Unii Europejskiej może pokrywać co najwyżej 80% ogólnej wartości danego projektu, a pozostałe 20% musi być sfinansowane przez partnerów uczestniczących w jego realizacji.

Obwód kaliningradzki zgodnie z ustawą z 5 stycznia 1996 roku stanowi specjalną strefę ekonomiczną. W obowiązującej ustawie ustalono zasady wwozu towarów bez cła do obwodu kaliningradzki (z wyjątkiem opłat celnych wynoszących 0,15% wartości celnej towaru).

Towar uważa się za wyprodukowany w specjalnej strefie ekonomicznej (i nie podlega ocenie przy eksporcie do pozostałej części FR i Białorusi), jeśli wartość dodana przy przeróbce wynosi nie mniej niż 30 % początkowej wartości towaru, a dla towarów należących do elektroniki nie mniej niż 15%, i przerób ten prowadzi do zmiany kodu towarowego w klasyfikacji celnej. Towary przeznaczone do dalszego wywozu, do innych części terytorium Federacji Rosyjskiej i do Białorusi (połączonej z FR unią celną) podlegają opłacie celnej importowej, bez pobierania podatku VAT. W stosunku do niektórych towarów stosowane są jednak ograniczenia ilościowe wwozu mające na celu ochronę rynku wewnętrznego i miejscowych producentów.

W celu przyciągnięcia zagranicznego kapitału w ustawie przewidziano preferencje dla producentów:

1. dla firm, które zarejestrowano do roku 1995 i zainwestowały powyżej 0,5 mln USD oraz osiągnęły zysk powyżej 70 proc. z produkcji – zwolnienia na 3 lata z podatku dochodowego,
2. dla firm, które zarejestrowano po 1 stycznia 1995 r. i zainwestowały 0,25 mln USD oraz osiągnęły zysk powyżej 70 proc. z produkcji – zwolnione są w ciągu 3 lat z podatku dochodowego,

3. inwestor może uzyskać również zwolnienia z podatków federalnych i regionalnych (np. w miejscowościach o dużym stopniu bezrobocia).

Od ponad dwóch lat przygotowywany jest projekt nowej ustawy, przyjęcie której będzie miało kapitalne znaczenie dla dalszego rozwoju gospodarczego obwodu. Niewątpliwie rozwojowi współpracy sprzyjałoby zapisanie w nowej ustawie takich kwestii, jak:

1. ulgi dla inwestorów zagranicznych w skali większej niż dotychczas;
2. możliwość otwierania oddziałów banków zagranicznych;
3. zniesienie podatku VAT przy wywozie produkcji miejscowej na pozostałe obszary FR. Niewykluczone jednak, że ustawodawca uzależni wysokość ulg od wielkości zainteresowanego kapitału wprowadzając próg np. 5 mln EUR.

Do barier logistycznych w rozwoju stosunków ekonomicznych z obwodem kaliningradzkim można zaliczyć:

1. ze strony Polski – asymetria rozwoju gospodarczego i administracyjnego oraz stanu infrastruktury po obu stronach granicy, która potencjalnie może spowodować rosnące dysproporcje rozwojowe i stanowić zagrożenie dla równowagi gospodarczej i społecznej w regionie.
2. Mało wiarygodny i niestabilny system prawny, niewystarczająca klarowność przepisów i przejrzystość procedur. To stanowi główną przyczynę ukrywania działalności gospodarczej i bardzo wysoki poziom „szarej strefy”. Niektórzy ze specjalistów oceniają ją na poziomie 60 i 95% produktu regionalnego brutto. Władze regionu rozważają możliwość przesunięcia ukrytej i nieformalnej działalności do sektora jawnego. W tym celu muszą być stworzone odpowiednie warunki prawne i podatkowe.
3. Brak kontaktów pomiędzy bankami.
4. Brak ustawy o ochronie inwestycji, uznawaniu znaków towarowych i ochronie marki.
5. Brak ulg inwestycyjnych dla małych przedsiębiorstw (ulgi inwestycyjne przyznawane w przypadku bardzo dużych inwestycji, powyżej 50 tys. USD i 500 tys. USD).
6. Złożone procedury uzyskiwania certyfikatów i stale podwyższane stawki za opłaty certyfikacyjne i standaryzacyjne,
7. Złożona i długotrwała procedura uzyskiwania zezwoleń na pracę (nawet dla inwestorów).
8. Wysokie koszty uzyskiwania licencji (np. budowlanych).
9. Niedrożne przejścia graniczne. Przejścia graniczne z obwodem kaliningradzkim z reguły niedostosowane do tak dużego nasilenia ruchu oraz prowadzonych oddzielnie po obydwu stronach granicy kontroli celnych.
10. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej oznacza również konieczność przyjęcia i zaadaptowania na polskim gruncie ostrych wymagań technicznych, jakościowych i fitosanitarnych w odniesieniu do sprowadzanych towarów; tym samym podnoszone są także warunki wejścia towarów eksportowanych przez Rosję, również z obwodu kaliningradzkiego, do naszego kraju.

11. Surowe unijne normy techniczne i ekologiczne, których spełnienie będzie wymagane od samochodów rosyjskich przekraczających granicę z Polską.
12. Dowolną wyceną przez służby celne importu półproduktów do dalszego przerobu na terytorium obwodu w celu zmiany kodu celnego (uzyskania świadectwa pochodzenia towaru).

2.5. Wnioski

1. Rynki białoruski, ukraiński i rosyjski jest naszym naturalnym rynkiem zbytu, co nie oznacza, że można na nim prosperować ograniczając się do tradycyjnych dostaw i do archaicznych metod działania. To rynek zmieniający swoje oblicze, a więc i wymagania. Te wynikają z potrzeb wewnętrznych i z rosnącej konkurencji partnerów zagranicznych. Mija bezpowrotnie czas, że na rynkach wschodnich, a więc i na Białorusi, można wszystko sprzedać. Można więcej i to znacznie, ale oferta eksportowa musi być coraz bardziej nowoczesna i konkurencyjna, dostosowana do potrzeb modernizującej się gospodarki białoruskiej i do różnicującego się popytu konsumpcyjnego.
2. W praktyce biznesowej doświadczenie jest największe. Z analizy rynków wschodnich wynika określony schemat działania, w tym także – sposób poruszania się po tych rynkach firm polskich i zagranicznych. Niemal wszystkie zachodnie firmy postępują zgodnie z poniższym schematem:⁶⁶
 - a) zaczynają od badania rynku;
 - b) dalej prowadzą akwizycję ofert, a po kilku udanych transakcjach otwierają swoje przedstawicielstwa;
 - c) organizują kanały zbytu;
 - d) prowadzą aktywną kampanię reklamową;
 - e) aby zwiększyć konkurencyjność swojej działalności, decydują się na inwestycje bezpośrednie;
 - f) następnie „atakują sąsiednie kraje” w ramach funkcjonujących tam struktur integracyjnych.
3. Większość polskich firm działających na Wschodzie to – niestety – głównie tysiące pośredników handlowych, którzy próbują „zarobić” na różnicach cen występujących w poszczególnych krajach. Ich strategie opierają się głównie na:
 - przeszukaniu ofert (bądź zapytań ofertowych) na towary, które mogłyby stać się przedmiotem eksportu lub importu;
 - wysłaniu serii faksów (ostatnio e-maili) z propozycją „długoterminowej współpracy, o ile wasze propozycje będą zgodne z naszymi oczekiwaniami”;
 - jednym spotkaniem (zwykle w hotelu w kraju lub zagranicą) dla szybkiego podpisania

⁶⁶ Witold B.Jankowski, Dać w łapę czy dać sobie spokój?, w: HARVARD BUSINESS REVIEW, Październik 2005, s. 39–40.

umowy, w której najważniejszym punktem jest wysokość prowizji;

- ewentualnej realizacji transakcji z partnerami, którzy niewiedzą lub nie chcą wiedzieć, że są jakieś przepisy, standardy certyfikacje, rozliczenia z bankami i urzędami czy spedytory.
- utworzeniu z partnerem spółki joint venture ze „sprawiedliwym”, ale najbardziej ryzykownym podziałem udziałów – **50 : 50%**.

Czy to oznacza że ”w polskich stosunkach handlowych ze wschodnimi (i innymi) partnerami nie powinno być dla tych pośredników miejsca? Wręcz przeciwnie. Polskie firmy potrzebują profesjonalnych usług agentów handlowych oraz kupców rejestrowych, którzy – specjalizują się w wybranych towarach czy w lokalnych rynkach – mogliby odgrywać niezwykle potrzebną, niszową rolę. Wielu przedsiębiorców nadal niesłusznie uważa, że handel zagraniczny ogranicza się tylko do standardowych kontraktów, które wieńczą kwieciste toasty. Zderzenie z rzeczywistością bywa więc dla nich bolesne.

4. Wspecjalizowane firmy konsultingowe i firmy, które osiągnęły sukces na rynku wschodnim proponują następujące rekomendacji, które będą przydatne przy podejmowaniu określonych form działalności gospodarczej:
 - Między prowadzeniem działalności eksportowej a inwestycją zagraniczną jest bardzo duża różnica. Można prowadzić efektywny eksport, z okresową tylko wizytą na rynku klienta, ale taka taktyka nie pozwala na bieżącą obserwację rynku i szybkie reagowanie na jego sygnały. Często długoterminowy kontrakt handlowy jest lepszy od wadliwej umowy o wspólnym przedsięwzięciu inwestycyjnym.
 - Każda inwestycja, a zagraniczna w szczególności, wymaga analiz w różnych obszarach (prawnym, technicznym, organizacyjnym, ekonomicznym i innych), bez których szansę na sukces są niewielkie, a zagrożenie porażką – duże. Zamiast więc odbywać „nieformalne spotkania” z potencjalnymi partnerami należy przygotować biznesplan projektu z kilkoma scenariuszami zachowań na różne okoliczności.
 - W przypadku inwestycji na rynkach zagranicznych kluczowymi problemami są dobór kadr i systemu wynagradzania. Optymalny będzie wariant, w którym właściciel pozostawia swoją sprawnie funkcjonującą firmę w kraju w rękach wytypowanego i zaufanego menedżera, a sam wyjeżdża na okres od sześciu do dwunastu miesięcy, by nadzorować uruchomienie i pierwszy rok działalności nowej firmy za granicą. Jego osobiste doświadczenie z podobnych procesów w kraju jest nieprzekazywalne nawet najbardziej zaangażowanym lokalnym pracownikom najemnym. Ponadto obecność właściciela ułatwia wprowadzenie i egzekwowanie zasad i procedur jakie obowiązywać powinny w nowej firmie. Im prędzej się je określa, tym lepiej dla całego projektu.
 - Na kluczowych stanowiskach zatrudniać należy fachowców, a nie pasjonatów. To nie-

prawda, że za granicę wyjedzie tylko fachowiec z rodziną za wysokie wynagrodzenie. Wielu młodych, wykształconych i ambitnych ludzi podejmie się takiej misji na prawie każdym rynku. Najkorzystniejszą formą wynagradzania jest stała pensja plus progresywna prowizja od sprzedaży (handlowcy) lub zysku (kierownicy). W spółkach może to być także obietnica możliwości nabycia udziałów w rozwijającej się firmie.

- W większości krajów obcokrajowiec korzysta w lokalnym urzędzie ze statusu specjalnego petenta-gościa, dla którego drzwi są bardziej otwarte, a urzędnicy bardziej uczynni. Gościowi raczej nie proponuje się prymitywnych sugestii „poparcia wniosku”, które mogą stanowić lokalny folklor dorabiania do zawsze zbyt niskich poborów administracji. Właściciel sam więc powinien dbać o kontakty z lokalnymi władzami, jego troska o dobry image firmy nie może mieć nic wspólnego z prymitywnym kupowaniem życzliwości. Hasło: „spróbujmy razem osiągnąć sukces” w waszym mieście, rejonie, województwie, pomaga tworzyć partnerskie relacje, tym bardziej że polskie know-how jest często cenniejsze od rachunkowej wartości inwestycji.
- Towarzyszący przedsiębiorcy prawnik koryguje ewentualne żądania, dla których brak podstaw w lokalnych przepisach. Wybrana kancelaria (rekomendowana przez wiarygodne źródła) przydatna jest od etapu utworzenia pierwszych dokumentów założycielskich, poprzez całe życie firmy, do jej ewentualnej likwidacji. Umowa o stałej obsłudze jest tańsza i bardziej skuteczna niż wiara, że poradzimy sobie sami lub skorzystamy z adwokata ad hoc.
- Przedsiębiorca za granicą powinien szukać partnerów. Przynależność do lokalnych izb czy zrzeszeń gospodarczych jest ważniejsza w obcym kraju niż w Polsce, bo daje informacje i poszerza praktyczną wiedzę o danym rynku.

3. Wpływ integracji europejskiej na polską wymianę handlową z krajami post-radzieckimi. Zmiany jakościowe w wymianie handlowej Polski z krajami post-radzieckimi – charakter i grupy produktowe polskiego eksportu i importu.

W roku 1991 w wyniku rozpadu Związku Radzieckiego powstało piętnaście państw. Trzy z nich – Estonia, Litwa i Łotwa postawiły na integrację z Zachodem i od 1 maja 2004 r. stały się państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Natomiast pozostałe były republiki związkowe podjęły współpracę w ramach Wspólnoty Niepodległych Państw⁶⁷. Warunki handlu Polski z obydwoma grupami krajów post-radzieckich różnią się między sobą.

3.1. Warunki prowadzenia wymiany handlowej z krajami post-radzieckimi

3.1.1. Okres poprzedzający członkostwo Polski w UE

W okresie poprzedzającym członkostwo Polski w Unii Europejskiej podstawę stosunków handlowych między naszym krajem a krajami post-radzieckimi regulowały umowy dwustronne podpisane w I połowie lat 90. Umowy te miały charakter bądź umów wyłącznie handlowych (np. umowy podpisane z państwami nadbałtyckimi) bądź dotyczyły szeroko pojętej współpracy gospodarczej, w tym wymiany handlowej (np. umowa z Azerbejdżanem, Białorusią, Kazachstanem, Mołdową, Ukrainą czy Rosją).

Handel między Polską a państwami nadbałtyckimi – **Litwą, Łotwą i Estonią** odbywał się w ramach porozumień o wolnym handlu. Zgodnie z ich postanowieniami, handel wzajemny towarami przemysłowymi był w pełni zliberalizowany, natomiast obroty towarami rolno-spożywczymi objęte były systemem wzajemnych koncesji. Preferencje celne przyznane przez Polskę objęły około 72% pozycji towarowych w imporcie z Łotwy i około 64% z Litwy. Stawki zerowe obejmowały 43% pozycji w imporcie towarów łotewskich i 40% – towarów litewskich. Preferencje przyznane Estonii były natomiast stosunkowo niewielkie. Polska udzielała importowi rolnemu z Estonii koncesji w postaci zniesienia ceł (np. na import ryb i wyrobów rybnych) lub kontyngentów taryfowych⁶⁸. Natomiast polskie towary rolne eksportowane na rynek estoński nie napotykały żadnych barier taryfowych, co wynikało ze struktury estońskiej taryfy celnej.

Ponadto kraje nadbałtyckie stosowały środki ochronne wobec polskiego eksportu drożdży (Litwa) i mięsa wieprzowego (Łotwa).

Z kolei stosunki handlowe z pozostałymi krajami post-radzieckimi, a więc **z krajami WNP**, oparte były na klauzuli największego uprzywilejowania (KNU). Oznacza to, że eksport z Polski do tych kra-

⁶⁷ Decyzję o utworzeniu WNP podjęli ówczesni przywódcy Rosji, Ukrainy i Białorusi. Wkrótce potem, 21 grudnia 1991 r. do organizacji tej przyłączyły się Armenia, Azerbejdżan, Kazachstan, Kirgizja, Mołdowa, Tadżykistan, Turkmenistan i Uzbekistan, a w 1993 r. – również Gruzja.

⁶⁸ Por. M. Błaszczuk, U. Kopeć, *Sytuacja gospodarcza nowych państw członkowskich UE oraz Rosji i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej i ich stosunki z Polską*, w: „Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005. Raport roczny”, IKCHZ, Warszawa 2005, s. 47.

jów odbywał się na warunkach nie gorszych niż eksport innego kraju. Podobnie, import do Polski z krajów WNP korzystał z udogodnień gospodarczych nie mniejszych niż przyznane przez nasz kraj jakiemuś innemu krajowi. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że import z omawianej grupy krajów objęty był stosunkowo niskimi stawkami celnymi, co wiązało się z jego strukturą towarową – dominowały w niej surowce i towary nisko przetworzone, na które nakładane są najniższe cła lub stawka celna jest zerowa. Np. stawka celna na import dominujących w polskim imporcie z Rosji ropy naftowej i gazu ziemnego (ponad 80% całego polskiego importu) wynosiła 0%. Z kolei eksport z Polski dotyczył towarów wyżej przetworzonych, co oznaczało wyższe obciążenia celne.

Polski eksport do krajów WNP napotykał jednak na pewne ograniczenia taryfowe i pozataryfowe. W przypadku największych partnerów handlowych Polski wśród krajów WNP – Rosji i Ukrainy, wśród takich barier należy wymienić⁶⁹:

- bariery wynikające z postępowań ochronnych – w eksporcie do Rosji dotyczyło to głównie cel specjalnych na syrop skrobiowy, skrobię kukurydzianą, skrobię ziemniaczaną, „karmelki”, kompresory dla urządzeń chłodniczych i łożyska kulkowe, a w eksporcie na Ukrainę – m.in. cel antydumpingowych w imporcie płyt drewnopochodnych lakierowanych oraz płyt drewnopodobnych laminowanych, a także cła specjalnego na import pieczywa cukierniczego;
- bariery wynikające z nadmiernie wysokiego poziomu cel – wysokie cło na cukier biały, wprowadzenie specyficznej składowej stawki kombinowanej na puszki aluminiowe o pojemności do 1 litra oraz wysoka specyficzna składowa stawka kombinowanej na meble i jabłka (Rosja), a także utrzymywanie możliwie wysokiego poziomu ochrony celnej wobec importu artykułów rolno-spożywczych i towarów wrażliwych (Ukraina).

Polski eksport napotykał również na bariery w postaci kontyngentów taryfowych na eksport mięsa wołowego, wieprzowego i drobiowego do Rosji⁷⁰. Eksport mięsa wołowego i wieprzowego poza wyznaczonymi kontyngentami był objęty cłami praktycznie zaporowymi, natomiast import mięsa drobiowego był całkowicie zakazany.

Polscy eksporterzy na rynek rosyjski i ukraiński musieli również przeprowadzać certyfikację swoich produktów w systemach certyfikacyjnych tych krajów i uzyskiwać dodatkowe pozwolenia. Bariera ta dotyczyła w szczególności eksporterów małych i średnich, bowiem procedury związane z certyfikacją, a także pozyskiwaniem innych dokumentów, były bardzo czasochłonne i kosztowne.

W przypadku importu z krajów WNP do Polski środki pozataryfowe również odgrywały ważną rolę. Środki ochronne stosowane przez Polskę obejmowały w szczególności import karbidu, niektórych wyrobów stalowych, podgrzewaczy do wody i zapalek. Ponadto dotyczyły one cementu sprowadzane-go z Białorusi i saletry amonowej z Ukrainy. Do środków ochronnych wprowadzonych przez Polskę

⁶⁹ Na podstawie: *Wykaz barier w dostępie polskich towarów do rynku rosyjskiego*, (w:) *Federacja Rosyjska – Przegląd Gospodarczo-Rynkowy*, „Biuletyn Ekonomiczny” nr 1/2004 (79), Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP, Moskwa, czerwiec 2004 oraz *Ukraina – warunki dostępu do rynku*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP, Kijów 2005.

⁷⁰ Po raz pierwszy kontyngenty te zostały wprowadzone w 2003 r. i są ogłaszane co roku w podziale na Stany Zjednoczone, Unię Europejską „25”, Paragwaj i inne kraje.

wobec importu z obszaru WNP zaliczyć należy również cła antidumpingowe na kauczuk syntetyczny z Rosji oraz kabel syntetyczny z poliestru i syntetyczne włókna cięte z poliestru importowane z Białorusi. Przed 1 maja 2004 r. Polska stosowała również ograniczenia ilościowe w przywozie węgla z Rosji.

3.1.2. *Zmiany warunków handlowych po przystąpieniu Polski do UE*

W dniu akcesji do Unii Europejskiej zmianie uległy podstawy prawne współpracy handlowej między Polską a krajami post-radzieckimi. W przypadku trzech krajów – **Litwy, Łotwy i Estonii**, które w dniu 1 maja 2004 r. stały się razem z Polską członkami UE, obroty handlowe podlegają zasadzie swobodnego przepływu towarów na jednolitym rynku unijnym i są realizowane bez żadnych ograniczeń. Zmiana dotyczy przede wszystkim handlu towarami rolno-spożywczymi, bowiem obrót towarami przemysłowymi między Polską i państwami nadbałtyckimi nie napotykał ograniczeń w postaci barier celnych już przed przystąpieniem do Unii Europejskiej. Wygasły również wszystkie ograniczenia pozataryfowe utrudniające handel między Polską a omawianymi krajami.

W przypadku **krajów WNP** zmiany w warunkach handlu z Polską wynikały z przejęcia przez nasz kraj wspólnotowej polityki handlowej. Wymiana handlowa między Polską a Armenią, Azerbejdżanem, Gruzją, Kazachstanem, Kirgistanem, Mołdową, Rosją, Ukrainą i Uzbekistanem została objęta postanowieniami Układów o Partnerstwie i Współpracy (ang. *Partnership and Co-operation Agreement – PCA*) podpisanych między Wspólnotami Europejskimi a tymi krajami w latach 90. Natomiast w przypadku trzech krajów – Białorusi, Tadżykistanu i Turkmenistanu – stosunki handlowe nadal reguluje Umowa o współpracy gospodarczej i handlu podpisana między Wspólnotami Europejskimi a ZSRR w 1989 r. W przypadku tych krajów Układy PCA nie zostały podpisane lub nie weszły w życie (por. tablica 3.1).

Tabela 3.1. Traktatowe podstawy współpracy Wspólnoty Europejskiej z krajami WNP

Państwo	Data podpisania	Data wejścia w życie	Dziennik Urzędowy WE
Ukraina	14.06.1994	1.03.1998	DzUrż WE L 49/98 z 19.02.1998
Rosja ^a	24.06.1994	1.12.1997	DzUrż WE L 327/97 z 28.11.1997
Mołdawia	28.11.1994	1.07.1998	DzUrż WE L 181/98 z 24.06.1998
Kazachstan	23.01.1995	1.07.1999	DzUrż WE L 196/99 z 28.07.1999
Kirgistan	9.02.1995	1.07.1999	DzUrż WE L 196/99 z 28.07.1999
Armenia	22.04.1996	1.07.1999	DzUrż WE L 239/99 z 9.09.1999
Azerbejdżan	22.04.1996	1.07.1999	DzUrż WE L 246/99 z 17.09.1999
Gruzja	22.04.1996	1.07.1999	DzUrż WE L 205/99 z 4.08.1999

Uzbekistan	21.06.1996	1.07.1999	DzUrz WE L 229/99 z 31.08.1999
Turkmenistan	05.1998	(w procesie ratyfikacji)	COM/97/0693 final
Białoruś	6.03.1995	1996 – zamrożenie stosunków ze względów politycznych	Umowa przejściowa COM(95) 245 final z 25.03.1995 (nie weszła w życie)
Tadżykistan	16.12.2003 r. rozpoczęto negocjacje		

^a W przypadku Rosji Wspólnota Europejska zdecydowała, że Układ o partnerstwie i współpracy będzie stanowił element Wspólnej strategii Unii Europejskiej wobec tego państwa (przyjętej 4 września 1999 r. w ramach wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa). Wspomniana Strategia określa główne cele Unii wobec Rosji w zakresie zapewnienia przestrzegania demokracji, rządów prawa, integracji tych państw z gospodarką europejską oraz wsparcia przemian społecznych, stabilizacji Europy oraz wspólnych wyzwań w stosunku do kontynentu europejskiego. Podobną Strategię Unia przyjęła w 1999 r. wobec Ukrainy.

Źródło: A. A. Ambroziak, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi*, w: „Unia Europejska”, tom I, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 236.

Zmiana podstaw prawnych współpracy handlowej z krajami WNP nie wpłynęła na wysokość stawek celnych obciążających **eksport polskich towarów** do tych krajów, bowiem zarówno na mocy umów obowiązujących przed, jak i po 1 maja 2004 r., towary z Polski obciążane są cłami na poziomie KNU. Po wejściu Polski do Unii na nasz eksport do krajów WNP w dalszym ciągu wpływały ograniczenia wynikające z postępowań ochronnych i nadmiernie wysokiego poziomu ceł występujące w okresie przedczłonkowskim. W 2005 r. w handlu z Ukrainą wprowadzone zostały dodatkowo środki ochronne w postaci ceł ochronnych na kamienie młyńskie, kamienie szlifierskie itp. ze sztucznych materiałów ściernych ze spoiwem, z żywic syntetycznych lub sztucznych, wzmocnione (kod 6804 22 18 00).

Ponadto, od września 2004 r. nastąpiło pogorszenie pozataryfowych warunków dostaw na rynek rosyjski polskich produktów pochodzenia zwierzęcego. Wiązało się to z wprowadzoną przez Rosję zmianą zasad importu tej grupy produktów (mięso czerwone, drób, mleko i jego przetwory, ryby i ich przetwory). Zgodnie z nowymi zasadami, na rynek rosyjski mogły być wysyłane tylko te polskie produkty pochodzenia zwierzęcego, które produkowane były przez zakłady zatwierdzone do handlu na obszarze UE, i które dodatkowo pozytywnie przeszły kontrolę inspektorów rosyjskich.

Eksport na starych zasadach był możliwy jedynie do końca sierpnia 2004 r., natomiast w wyniku przeprowadzonych kontroli od 1 września 2004 r. zgodę na eksport do Rosji uzyskało jedynie 19 zakładów produkcji mięsa wieprzowego, od 1 marca 2005 r. – 35 zakładów mleczarskich, a następnie 14

producentów drobiu⁷¹. Wprowadzone przez Rosję w 2004 r. bariery weterynaryjne wpłynęły na zmniejszenie dostaw polskiego mięsa na rynek rosyjski i ograniczyły stopień wykorzystania przyznaných wcześniej kontyngentów importowych.

Ponadto, władze rosyjskie naciskały na UE na jak najszybsze wprowadzenie jednolitych certyfikatów weterynaryjnych, a następnie również fitosanitarnych, dla wszystkich państw członkowskich UE–25⁷². Termin wprowadzenia jednolitych certyfikatów weterynaryjnych był w 2004 r. odkładany kilkakrotnie, a przyjmowane rozwiązania miały charakter tymczasowy i polegały w zasadzie na przedłużaniu okresu obowiązywania starych dokumentów. Nowe wzory świadectw eksportowych dla produktów pochodzenia zwierzęcego wprowadzono od 1 października 2004 r., a jednolite świadectwa fitosanitarne – od 1 kwietnia 2005 r., przy czym w obydwu przypadkach uzgodniono trzymiesięczne okresy przejściowe. Warunki polskiego eksportu do Rosji w zasadzie nie zmieniły się po akcesji Polski do UE, bowiem ograniczenia w dostawach polskich produktów pochodzenia zwierzęcego na rynek rosyjski wynikały z autonomicznej polityki prowadzonej przez władze rosyjskie.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej miała natomiast większy wpływ na warunki **polskiego importu** z krajów WNP, co wynikało z przejścia przez Polskę wszystkich instrumentów i zasad polityki handlowej UE. W efekcie, od 1 maja 2004 r. towary sprowadzane na rynek polski z krajów WNP korzystają z preferencji celnych w ramach systemu GSP (*Generalized System of Preferences*)⁷³. W ramach systemu obowiązującego do końca 2005 r. preferencje GSP dla Rosji, Ukrainy i Białorusi nie obejmują wyrobów stalowych oraz ryb i ich przetworów, nawozów oraz produktów mineralnych pochodzących z Rosji, a także nasion i owoców oleistych z Ukrainy⁷⁴.

Wśród krajów WNP najbardziej korzystne warunki importu do państw unijnych, w tym Polski, posiada Mołdowa, która korzysta dodatkowo z preferencji w ramach specjalnego reżimu wynikającego z wdrażania ochrony praw pracowników zgodnie ze standardami przewidzianymi w Konwencji Światowej Organizacji Pracy⁷⁵.

Przyjęcie taryfy celnej UE oznaczało generalnie obniżkę stawek celnych na przeważającą część towarów przemysłowych importowanych do naszego kraju, bowiem przed 1 maja 2004 r. cła w Polsce były wyższe od analogicznych ceł wspólnotowych. Zmiany stawek celnych na artykuły rolne były natomiast różnokierunkowe.

⁷¹ Działania na rzecz przeprowadzenia takich inspekcji zostały podjęte zbyt późno, co znacznie ograniczyło zarówno liczbę firm, które uzyskiwały zgodę na eksport, jak również wielkość dostaw na rynek rosyjski w 2004 r.

⁷² Formą takiego nacisku było m.in. wstrzymanie eksportu unijnego mięsa w dniu 1.06.2004 r.

⁷³ Jest to system autonomicznych, niewzajemnych preferencji przyznawanych krajom słabiej rozwiniętym przez państwa rozwinięte gospodarczo, por. E. Kawecka–Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej*, (w:) *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003–2004. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 145.

⁷⁴ Por. M. Błaszczuk, U. Kopeć, *Sytuacja gospodarcza nowych państw...*, op. cit., s. 51.

⁷⁵ *Background information concerning the relations between the Republic of Moldova and the European Union*, Moldovan Ministry for Foreign Affairs, www.mfa.md, z dnia 19.01.2005 r. oraz Bulletin EU, nr 7/8–2000, 1.6.69.

- Z analizy zmiany stawek celnych przeprowadzonej przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy⁷⁶ wynika, że w zakresie pozycji stanowiących 83,5% wartości polskiego importu z Rosji, 46,8% importu z Ukrainy i 36,8% importu z Białorusi stawki celne nie uległy zmianie. Jednocześnie spadek poziomu stawek celnych dotyczył 11,5% polskich zakupów w Rosji, około 44% zakupów na Ukrainie i 35,9% importu z Białorusi. Zmniejszenie stawek celnych ułatwiło dostęp do polskiego rynku przede wszystkim w zakresie takich towarów, jak:
 - oleje napędowe, pojazdy samochodowe, oleje smarowe, węglowodory (2711 19 00), kazeina (3501 10 50), surówka niestopowa i proszki aluminium w imporcie z Rosji,
 - wyroby walcowane, rury ze szwem, miód naturalny i owoce z gatunku *Vaccinium myrtillus* w imporcie z Ukrainy,
 - oleje ciężkie napędowe i ciągniki rolnicze z Białorusi.

W przypadku pozostałych pozycji nastąpił wzrost obciążeń celnych. W imporcie z Rosji dotyczyło to głównie aluminium, chlorku potasu, mocznika i węglików krzemu, a także dorsza z gatunku *Gadus Morhua* i metanolu, a także niektórych artykułów rolnych (np. artykułów mleczarskich), w imporcie z Ukrainy – głównie ryb mrożonych, aluminium niestopowego, mocznika, mleka, śmietany, niektórych zbóż i arbuźów, a w imporcie z Białorusi – chlorku potasu, owoców z gatunku *Vaccinium myrtillus* oraz mleka i śmietany w proszku. W przypadku chlorku potasu sprowadzanego z Białorusi wzrost stawek celnych wynikał z faktu, iż UE nałożyła cło antydumpingowe w stosunku do importu tego towaru (jeszcze przed przystąpieniem Polski do tego ugrupowania).

Poważne zmiany w zakresie warunków polskiego importu z krajów WNP dotyczyły środków pozataryfowych. Od 1 maja 2004 r. przestały obowiązywać środki ochronne stosowane przez Polskę, natomiast zaczęły obowiązywać środki wprowadzone wobec tych krajów przez Unię Europejską. W momencie akcesji Polski do UE w stosunku do towarów pochodzących z Rosji obowiązywało 10, z Ukrainy – 8, a Białorusi – 5 środków antydumpingowych⁷⁷. W celu zmniejszenia negatywnych skutków istnienia tych środków podjęta została decyzja o wprowadzeniu rozwiązań przejściowych wobec kilku z nich (por. tablica 2). Jednak w przypadku stwierdzenia reeksportu na rynki Piętnastki lub innego naruszenia przyjętych zobowiązań, środki przejściowe mogły zostać uchylone, a następnie pobrane cło antydumpingowe⁷⁸.

⁷⁶ Por. *Ogłoszenie w sprawie zmian zasad wymiany handlowej z Rosją od 1 maja 2004 r.*, *Ogłoszenie w sprawie zmian zasad wymiany handlowej z Ukrainą od 1 maja 2004 r.* oraz *Ogłoszenie w sprawie zmian zasad wymiany handlowej z Białorusią od 1 maja 2004 r.*, <http://www.mgip.gov.pl/Clo/SrodkiTaryfowe/>

⁷⁷ Szerzej na ten temat: E. Kaliszuk, *Zmiany pozataryfowych warunków handlu Polski z krajami trzecimi*, (w:) *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003–2004. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 150–163.

⁷⁸ Mimo wprowadzonych środków łagodzących wielkość importu nawozów azotowych, blach i węgla krzemu po akcesji znacznie spadła, czego przyczyną upatruje się w zwiększonych zakupach tych towarów w końcu 2003 r. i pierwszych miesiącach 2004 r., op. cit., s. 213.

Tabela 3.2. Wybrane towary objęte w Unii Europejskiej postępowaniem weryfikacyjnym w związku z rozszerzeniem

Towar/kraj pochodzenia	Forma i wysokość środka	Przyjęte rozwiązanie
Chlorek potasu (Rosja, Białoruś)	Cło specyficzne 19,61–40,63 EUR/t (Rosja) 19,51–48,19 EUR/t (Białoruś)	Określona wielkość wolna od cła antydumpingowego, ustalona cena minimalna (12 miesięcy)
Węglík krzemu (Rosja, Ukraina)	Cło ad valorem 23,30% (Rosja), 24% (Ukraina)	Powiększenie kontyngentu bezcłowego, zobowiązanie eksportera do nieprzekroczenia kontyngentu, ustalenie ceny minimalnej dla określonej wielkości eksportu
Folia aluminiowa (Rosja)	Cło ad valorem 14,9–15%	Powiększenie kontyngentu bezcłowego, zobowiązanie eksportera do przestrzegania ceny minimalnej
Saletra amonowa (Rosja, Ukraina)	Cło specyficzne 47,07 EUR/t (Rosja), 33,25 EUR/t (Ukraina)	Określona wielkość importu wolna od cła antydumpingowego, zobowiązanie eksportera do przestrzegania ceny minimalnej (przez 6 miesięcy, w listopadzie 2004 r. przedłużone o dalsze 6 miesięcy)
Blachy elektrotechniczne o ziarnach zorientowanych (Rosja)	Cło ad valorem 40,10%	Określona wielkość importu wolna od cła antydumpingowego (przez 6 miesięcy, w listopadzie 2004 r. przedłużone o dalsze 6 miesięcy), ustalenie ceny minimalnej dla określonej wielkości eksportu

Źródło: E. Kaliszuk i inni, *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, (w:) *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2005, s. 212.

Ponadto, od 1 maja 2004 r. Polska została objęta unijnym systemem kontyngentów ilościowych obowiązujących w imporcie wyrobów stalowych z Rosji, Ukrainy i Kazachstanu oraz wyrobów włókienniczych i odzieży w imporcie z Białorusi (do końca 2005 r.), a także Uzbekistanu i Kirgizji (obowiązywał do końca 2004 r.).

W roku 2004 w związku z rozszerzeniem kontyngenty na wyroby stalowe w imporcie z trzech ww. krajów WNP zostały powiększone m.in. przy uwzględnieniu tradycyjnych strumieni handlu. Natomiast od 1 stycznia 2005 r. zaczęły obowiązywać unijne regulacje autonomiczne (jednostronne) dotyczące nowych kontyngentów na import wyrobów stalowych do UE z Rosji, Ukrainy i Kazachstanu (por. tablica 3.3).

Tabela 3.3. Kontyngenty (oparte na systemie double – checking) w imporcie artykułów stalowych do UE z wybranych krajów WNP w latach 2004–2005 (w tonach)

Wyszczególnienie	2004	2005
Rosja	1.822.100	2.041.210
Ukraina	530.228	703.070
Kazachstan	141.662	155.743
Razem	2.493.990	2.900.023

Zródło: *Ogłoszenie w sprawie zmian zasad importu wyrobów stalowych na obszar UE w 2005 r.*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, <http://www.mgip.gov.pl/Clo/SrodkiPozataryfowe/stal.htm>, 7.10.2005.

Kontyngenty w imporcie z Rosji, Ukrainy i Kazachstanu objęte są systemem podwójnej kontroli (double-checking), który oznacza obowiązek uzyskania licencji eksportowych wydawanych przez władze tych krajów, a następnie – na ich podstawie – obowiązek uzyskania pozwoleń (licencji importowych) na przywóz wydawanych przez właściwy organ wspólnotowy (w Polsce jest nim Ministerstwo Gospodarki). Warto mieć na uwadze, że kontyngenty mają charakter wspólnotowy i nie są przydzielane na poszczególne państwa członkowskie.

3.2. Zmiany w wymianie handlowej Polski z krajami post-radzieckimi⁷⁹

3.2.1. Polski eksport na rynki wschodnie

Państwa nadbałtyckie

Wśród państw nadbałtyckich największym odbiorcą towarów eksportowanych z Polski jest Litwa. W 2004 r. na kraj ten przypadało około 2/3 polskiego eksportu do tej grupy krajów. W dalszej kolejności uplasowały się dostawy na Łotwę – około 22% eksportu z Polski do państw nadbałtyckich, i do Estonii – nieco ponad 13%. Do najważniejszych grup towarowych w polskim eksporcie do państw nadbałtyckich należą:

- tworzywa sztuczne i wyroby z nich (ponad 9% eksportu z Polski do tej grupy krajów),
- maszyny i urządzenia elektryczne (7,3%),
- pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria (7,2%),
- maszyny i urządzenia mechaniczne (7%),
- papier i tektura (5,6%),
- artykuły z żeliwa lub stali (5%),
- meble, pościel, artykuły oświetleniowe, itp. (4,8%),
- mydło, preparaty piorące, do czyszczenia lub szorowania, świece itp. (3,6%),
- olejki eteryczne, preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe (3,2%),

⁷⁹ Analizę handlu między Polską a krajami WNP przeprowadzono w oparciu o dane z unijnej bazy Comext.

- drewno i artykuły z drewna (3,1%).

W roku 2004 na wymienione grupy towarowe przypadało 56% polskiego eksportu do Estonii, Litwy i Łotwy łącznie.

W pierwszym roku członkostwa Polski i omawianych państw w UE w większości ww. grup towarowych, z wyjątkiem pojazdów nieszynowych oraz ich części i akcesoriów, mebli, pościeli, artykułów oświetleniowych oraz drewna i artykułów z drewna, odnotowano spadek polskiego eksportu. Spadki dotknęły przede wszystkim dostawy na Litwę, która w okresie przed 1 maja 2004 r. była krajem, przez który wiele polskich towarów trafiało na rynek rosyjski. Polski eksport pojazdów nieszynowych oraz ich części i akcesoriów do państw nadbałtyckich zwiększył się w 2004 r. ponad dwukrotnie, eksport mebli, pościeli, artykułów oświetleniowych itp., wzrósł o blisko 14%, a eksport drewna i wyrobów z drewna – o niecałe 6%. W efekcie, grupy te umocniły swoją pozycję wśród najważniejszych grup towarowych eksportowanych na rynki krajów bałtyckich. Największy wzrost dostaw z Polski do tej grupy krajów odnotowano w przypadku Estonii.

Kraje WNP

Analizując zmiany w strukturze towarowej polskiej wymiany handlowej **z krajami WNP** należy mieć na uwadze, że decydujący wpływ na tę strukturę wywiera handel z dwoma krajami – Rosją i Ukrainą. W eksporcie na wymienione kraje przypada odpowiednio około 49% i około 35% polskiego eksportu na Wschód (dane za 2004 r.), natomiast w imporcie – 74% i 12% zakupów na rynkach wschodnich. Do liczących się partnerów handlowych wśród tej grupy krajów zaliczyć można również Białoruś (9,8% polskiego eksportu do krajów WNP i 7,8% importu) i Kazachstan (odpowiednio 2,7% i 4,1%), a w eksporcie także Mołdowę (1,6% polskiego eksportu do krajów WNP).

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w przypadku większości krajów WNP wartość eksportu w poszczególnych grupach towarowych jest niewielka i w związku z tym większe jednorazowe transakcje istotnie wpływają na wysokość eksportu i importu, a tym samym na zmiany ich dynamiki i struktury.

Zarówno przed 1 maja 2004 r., jak i po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej, w polskim eksporcie do krajów WNP dominowały następujące grupy towarów:

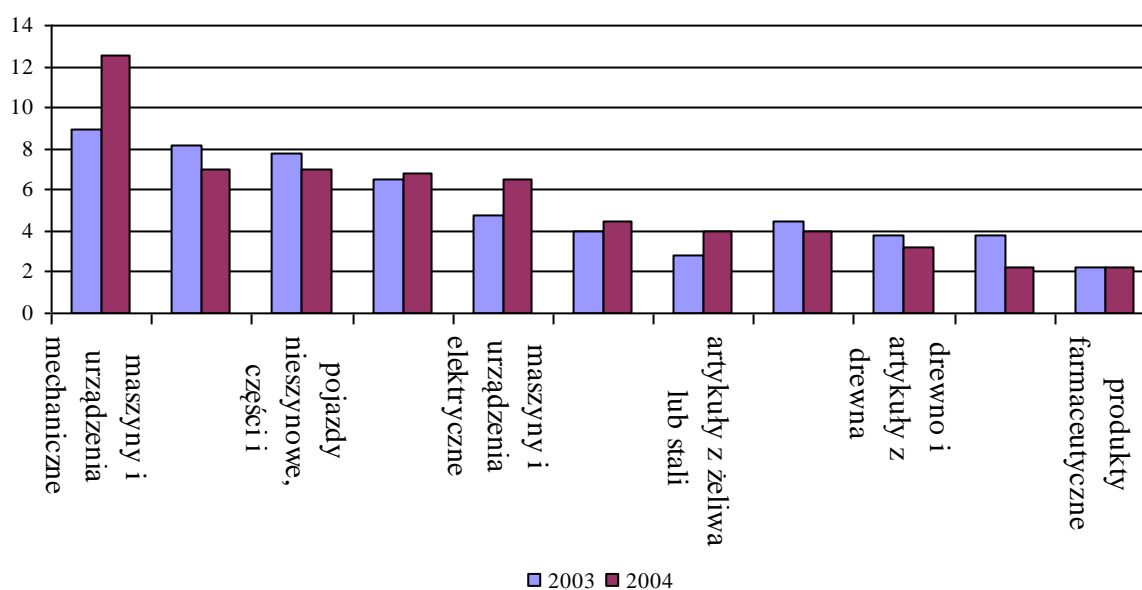
- maszyny i urządzenia mechaniczne,
- papier i tektura,
- pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria,
- tworzywa sztuczne i artykuły z nich,
- maszyny i urządzenia elektryczne,
- olejki eteryczne, preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe,
- artykuły z żeliwa lub stali,
- meble, pościel, artykuły oświetleniowe,
- drewno i artykuły z drewna,

- mięso i podroby jadalne,
- produkty farmaceutyczne.

Pierwszy rok członkostwa w UE przyniósł jednak dosyć istotne zmiany udziałów poszczególnych grup w polskim eksporcie na rynki wschodnie (por. wykres 1). W szczególności, w 2004 r. w polskim eksporcie do krajów WNP wyraźnie umocniły swoją pozycję maszyny i urządzenia mechaniczne, a także maszyny i urządzenia elektryczne oraz artykuły z żeliwa i stali. Natomiast w największym stopniu zmalała rola eksportu mięsa i podrobów jadalnych oraz papieru i tektury. Łącznie na wymienione grupy przypadało w 2004 r. ponad 60% polskiego eksportu do krajów WNP, co oznacza wzrost o blisko 3 punkty procentowe w porównaniu z 2003 r. i świadczy o zwiększającej się koncentracji eksportu.

Istotny wzrost znaczenia eksportu towarów przetworzonych, w tym przede wszystkim maszyn i urządzeń, może świadczyć o rosnącej roli firm z kapitałem zagranicznym w handlu z krajami omawianego obszaru, ale także o rosnącym popycie importowym w omawianych krajach.

Wykres 3.1. Najważniejsze grupy towarowe w polskim eksporcie do krajów WNP w latach 2003-2004 (udziały w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z unijnej bazy Comext.

W roku 2004 wartość polskiego eksportu **maszyn i urządzeń mechanicznych** wzrosła ponad dwukrotnie w porównaniu z 2003 r. Wzrost dostaw w tej grupie towarowej odnotowano w przypadku wszystkich krajów WNP, przy czym najszybciej rósł polski eksport do Turkmenistanu, Kirgistanu, Rosji, Tadżykistanu i Azerbejdżanu. Większość z wymienionych państw, z wyjątkiem Rosji, nie odgrywa większej roli w polskim eksporcie maszyn i urządzeń mechanicznych. Wśród krajów WNP największymi odbiorcami towarów z tej grupy są Ukraina i Rosja (łącznie ponad 85% polskiego eks-

portu z Polski do tej grupy krajów), a w dalszej kolejności – Białoruś (ponad 10%) i Kazachstan (około 2,5%).

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE towary sklasyfikowane w grupie towarowej maszyny i urządzenia mechaniczne stanowiły około 12,5% polskich dostaw na rynki wschodnie. Ich udział w eksporcie z Polski do poszczególnych krajów WNP wahał się w granicach od 9,5% w przypadku Mołdowy do ponad 20% w eksporcie do Uzbekistanu. Wyjątki stanowiły:

- Tadżykistan, który w zasadzie importował z Polski tylko cukry i wyroby cukiernicze,
- Gruzja, gdzie dominowały produkty farmaceutyczne, maszyny i urządzenia elektryczne oraz statki, łodzie i konstrukcje pływające,
- Kirgizja, która więcej niż maszyn i urządzeń mechanicznych importowała z Polski cukrów i wyrobów cukierniczych, mebli, pościeli i artykułów oświetleniowych oraz tworzyw sztucznych i wyrobów z nich.

Drugą grupą towarową pod względem wartości dostaw na rynki wschodnie były w 2004 r. **papier i tektura oraz wyroby z nich**. W 2004 r. eksport z Polski w ramach tej grupy towarowej zwiększył się o niecałe 20%. Wyraźnie zwiększyły się dostawy na rynki Uzbekistanu, Kazachstanu, Rosji i Azerbejdżanu, a w niewielkim stopniu – również Kirgistanu i Ukrainy. W przypadku pozostałych krajów regionu eksport z Polski zmalał.

Wśród krajów WNP głównymi odbiorcami tych towarów były: Rosja (ponad 60% polskiego eksportu do tych krajów) oraz Ukraina (26%), a ponadto Białoruś, Gruzja i Mołdowa. Udział papieru i tektury oraz wyrobów z nich w polskim eksporcie do krajów WNP ogółem wyniósł w 2004 r. około 7%. Wyroby te były jednymi z najważniejszych w polskim eksporcie do Rosji, Kazachstanu i Mołdowy (udziały w polskim eksporcie do tych krajów kształtowały się w 2004 r. na poziomie 8–10%), a także w eksporcie na Ukrainę (ponad 5% udziału).

Eksport na rynki WNP **pojazdów nieszynowych oraz ich części i akcesoriów** zwiększył się w 2004 r. o około 30%. Znaczny wzrost dostaw odnotowano w szczególności w przypadku Uzbekistanu, Kirgistanu, Turkmenistanu i Kazachstanu. Głównymi odbiorcami towarów z omawianej grupy były wśród krajów WNP – Ukraina (blisko 65% polskiego eksportu na rynki wschodnie) i Rosja (około 30%). W przypadku tych dwóch krajów wartość eksportu z Polski wzrosła wolniej niż ww. krajów Azji Centralnej – odpowiednio o 17,5% i 60%.

W roku 2004 udział pojazdów nieszynowych oraz ich części i akcesoriów w polskim eksporcie na Wschód wyniósł 7%. Największy udział tej grupy towarowej odnotowano w strukturze eksportu na Ukrainę (13%), do Uzbekistanu (około 11%) i Rosji (nieco ponad 4%).

Kolejną pod względem wartości polskich dostaw do krajów WNP była grupa towarowa **tworzywa sztuczne i artykuły z nich**. W pierwszym roku członkostwa Polski w Unii eksport towarów z tej grupy towarowej na rynki wschodnie zwiększył się o ponad 45%. Największy wzrost dostaw odnotowano w przypadku Turkmenistanu, Rosji, Gruzji i Kirgistanu. Z wymienionych krajów jedynie Rosja

importowała duże ilości tworzyw sztucznych i artykułów z nich (ponad 45% polskiego eksportu na rynki WNP). Pozostałymi ważnymi odbiorcami tej grupy towarów były Ukraina (ponad 40%) i Białoruś (około 7%).

W roku 2004 towary sklasyfikowane w grupie tworzywa sztuczne i artykuły z nich stanowiły około 6,8% polskich dostaw na rynki wschodnie. Ich udział w eksporcie z Polski do większości krajów WNP wahał się w granicach 5%–9%. Wyjątek stanowiła Gruzja (2,3% polskiego eksportu do tego kraju) oraz Tadżykistan i Turkmenistan, w przypadku których wartość eksportu z Polski tworzyw sztucznych i artykułów z nich była znikoma.

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE prawie podwoił się eksport **maszyn i urządzeń elektrycznych**. W tej grupie towarowej największy wzrost eksportu w porównaniu z 2003 r. odnotowano w przypadku Turkmenistanu, Gruzji, Armenii, Kirgistanu, Tadżykistanu, Rosji i Mołdowy. Jednak największe dostawy maszyn i urządzeń elektrycznych trafiły w 2004 r. do Rosji (ponad 50% polskiego eksportu w tej grupie towarowej), na Ukrainę (25%) i Białoruś (około 17%).

Na omawianą grupę towarową w 2004 r. przypadało około 6,6% polskiego eksportu na rynki krajów WNP. Maszyny i urządzenia elektryczne stanowiły blisko 18% polskiego eksportu do Armenii, 10%–12% eksportu do Gruzji, Białorusi i Azerbejdżanu, około 7% eksportu do Rosji oraz 4%–5% eksportu do takich krajów jak Mołdowa, Ukraina, Kazachstan i Turkmenistan.

W przypadku grupy towarowej **olejki eteryczne, preparaty perfumeryjne, kosmetyczne i toaletowe** w 2004 r. odnotowano wzrost eksportu o blisko 60%. Największe tempo wzrostu w tej grupie towarów odnotowano w polskim eksporcie do Kirgistanu, Uzbekistanu, Gruzji, Kazachstanu, Turkmenistanu i Rosji. Głównymi odbiorcami eksportowanych z Polski olejków eterycznych, preparatów perfumeryjnych, kosmetycznych i toaletowych nadal pozostają wśród krajów WNP: Rosja (ponad 72% polskiego eksportu do tej grupy krajów) i Ukraina (około 23%).

Dzięki odnotowanemu wysokiemu wzrostowi wartości eksportu udział omawianej grupy towarowej w polskim eksporcie na Wschód wzrósł w 2004 r. do 4,6%. W efekcie, grupa ta stała się szóstą w polskim eksporcie na rynki wschodnie, wyprzedzając eksport towarów sklasyfikowanych w grupie meble, pościel, artykuły oświetleniowe, itp. Udział olejków eterycznych, preparatów perfumeryjnych, kosmetycznych i toaletowych w polskim eksporcie do krajów WNP był najwyższy w przypadku Rosji (blisko 7% polskiego eksportu do tego kraju) oraz Azerbejdżanu i Armenii (w granicach 4%–4,5%).

Kolejną grupą, która w 2004 r. istotnie zwiększyła swoje znaczenie w polskim eksporcie na rynki wschodnie były **artykuły z żeliwa lub stali**. W 2004 r. eksport z Polski w ramach tej grupy towarowej zwiększył się o ponad 100%. Wyraźnie zwiększyły się dostawy na rynki Rosji, Tadżykistanu i Mołdowy, ale również istotnie do Kazachstanu i na Ukrainę.

W efekcie, w strukturze towarowej polskiego eksportu na rynki wschodnie artykuły z żeliwa lub stali wyprzedziły pod względem wartości dostaw takie grupy jak: meble, pościel, artykuły oświetleniowe, itp., drewno i wyroby z drewna oraz mięso i podroby jadalne. Udział artykułów z żeliwa lub stali w polskim eksporcie do krajów WNP ogółem wyniósł w 2004 r. nieco ponad 4%. Wyroby te miały naj-

większy udział w eksporcie do Kazachstanu (8,5%), Turkmenistanu (4,7%) i Rosji (4,3%). Wśród krajów WNP głównymi odbiorcami tych towarów były Rosja (ponad 50% polskiego eksportu do tych krajów) oraz Ukraina (35%), a ponadto Kazachstan i Białoruś (po około 5,5%).

Eksport na rynki WNP **mebli, pościeli, artykułów oświetleniowych, itp.** zwiększył się w 2004 r. o ponad 20%. Wzrost dostaw odnotowano w szczególności w przypadku Gruzji, Rosji, Kazachstanu, Kirgistanu i Turkmenistanu. Głównymi odbiorcami towarów z omawianej grupy były wśród krajów WNP – Rosja (44% polskiego eksportu na rynki wschodnie), Ukraina (około 30%), Kazachstan (10%), Białoruś (6,4%) i Mołdowa (4%).

W roku 2004 udział mebli, pościeli, artykułów oświetleniowych, itp. w polskim eksporcie na Wschód wyniósł około 4%. Największy udział tej grupy towarowej odnotowano w strukturze eksportu do Turkmenistanu (ponad 10%), Kazachstanu (około 15%), Kirgistanu (13%) oraz Mołdowy, Armenii i Gruzji (w granicach 9%–10%).

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE eksport **drewna i wyrobów z drewna** do krajów WNP zwiększył się o 20%. Wzrost eksportu w porównaniu z 2003 r. odnotowano w przypadku wszystkich krajów regionu, przy czym największy dotyczył eksportu do Kirgistanu, Tadżykistanu, Gruzji, Uzbekistanu i Armenii. Największe dostawy drewna i wyrobów z drewna trafiły w 2004 r. na rynek ukraiński i rosyjski (po około 30% polskiego eksportu w tej grupie towarowej) oraz białoruski (24%) i kazachski (około 9%).

Na omawianą grupę towarową w 2004 r. przypadało około 3,2% polskiego eksportu na rynki krajów WNP. Drewno i wyroby z drewna stanowiły ponad 10% polskiego eksportu do Armenii, 7%–8% eksportu do Azerbejdżanu i Białorusi, oraz 5%–6% eksportu do takich krajów jak Kirgistan, Uzbekistan i Mołdowa.

W przeciwieństwie do ww. grup towarowych, w 2004 r. odnotowano spadek eksportu polskiego **mięsa i podrobów jadalnych** do krajów WNP (łącznie o około 10%). Mniejsze dostawy dotyczyły nie tylko eksportu do Rosji, co wiązało się z zaostrzonymi wymogami sanitarnymi wprowadzonymi przez stronę rosyjską, ale także w eksporcie większości państw regionu. Wyjątek stanowiły Ukraina, Białoruś i Mołdowa, gdzie eksport z Polski zwiększył się odpowiednio o blisko 38%, o około 57% i o 78%. Głównymi odbiorcami polskiego mięsa i podrobów jadalnych były w 2004 r.: Białoruś (43% polskich dostaw na rynki WNP), Rosja (33%) i Ukraina (19%). Na Mołdowę przypadało 3,6% polskiego eksportu na rynki wschodnie.

W efekcie odnotowanych spadków sprzedaży udział mięsa i podrobów mięsnych w eksporcie do krajów WNP zmniejszył się z 3,8% w 2003 r. do 2,4% w 2004 r. Mięso i podroby jadalne są jednak nadal ważnymi produktami w eksporcie na Białoruś (ponad 10% eksportu do tego kraju), do Mołdowy (ponad 5%), Rosji (1,6%) i na Ukrainę (1,3%).

Do najważniejszych grup towarowych pod względem wartości polskich dostaw do krajów WNP należą również **produkty farmaceutyczne**. W pierwszym roku członkostwa Polski w Unii eksport towarów z tej grupy towarowej na rynki wschodnie zwiększył się o ponad 40%. Największy wzrost dostaw

odnotowano w przypadku Turkmenistanu, Kirgistanu, Ukrainy, Rosji i Gruzji. Z wymienionych krajów największe ilości produktów farmaceutycznych importuje Rosja (ponad 60% polskiego eksportu na rynki WNP). Pozostałymi ważnymi odbiorcami tej grupy towarów są Ukraina (ponad 16%), Białoruś (około 7%) i Kazachstan (prawie 6%).

W roku 2004 towary sklasyfikowane w grupie produkty farmaceutyczne stanowiły około 2,2% polskich dostaw na rynki wschodnie. Udział ten nie zmienił się w porównaniu z 2003 r. Największy udział produktów farmaceutycznych w eksporcie z Polski do krajów WNP odnotowano w przypadku Gruzji (26% polskiego eksportu do tego kraju), Armenii i Azerbejdżanu (7%–8%), Ukrainy (6%) oraz Kazachstanu i Kirgistanu (5%). W eksporcie do pozostałych krajów regionu wartość produktów farmaceutycznych była znikoma.

Ponadto w 2004 r. odnotowano spadek sprzedaży na rynki wschodnie w następujących liczących się grupach towarów: cukry i wyroby cukiernicze oraz aluminium i wyroby z aluminium.

Cukry i wyroby cukiernicze dominowały zwłaszcza w eksporcie do Tadżykistanu (w 2004 r. stanowiły 90% polskiego eksportu do tego kraju) oraz Kirgistanu i Uzbekistanu (po około 27%–28%). Jednocześnie jednak najwięcej cukrów i wyrobów cukierniczych wśród krajów WNP było eksportowane na następujące rynki: Rosja (35% polskiego eksportu cukru do krajów WNP) i Ukraina (24%) oraz Białoruś, Uzbekistan i Tadżykistan (po około 11%). Choć w pierwszym roku członkostwa Polski w UE odnotowano spadek polskiego eksportu cukru i wyrobów cukierniczych na rynki WNP ogółem, to odnotowano wzrost ich sprzedaży do Rosji i na Białoruś oraz do Azerbejdżanu, Gruzji, Kirgizji, Tadżykistanu i Turkmenistanu.

Aluminium i wyroby z aluminium miały największy udział w polskim eksporcie na Ukrainę (2,6% eksportu do tego kraju), do Kirgizji (2,4%), na Białoruś (1,7%), do Gruzji (1,4%) i Mołdowy (1,2%). W ujęciu wartościowym najwięcej aluminium i wyrobów z aluminium sprzedano na Ukrainę (blisko 60% polskiego eksportu na rynki krajów WNP), do Rosji (ponad 26%) i Białorusi (ponad 11%). W 2004 r. eksport w ramach tej grupy towarowej uległ niewielkiemu zmniejszeniu, głównie na skutek spadku dostaw do Rosji (o około 25%). Jednak w większości pozostałych krajów, szczególnie tych będących mniej liczącymi się odbiorcami aluminium i wyrobów z aluminium, odnotowano wzrost eksportu z Polski.

3.2.2. *Polski import z rynków wschodnich*

Państwa nadbałtyckie

Wśród **państw nadbałtyckich** największym dostawcą towarów na rynek polski jest Litwa. W 2004 r. na kraj ten przypadało 56% polskiego importu z tej grupy krajów. Na dalszych pozycjach uplasowały się dostawy z Łotwy – ponad 33% importu do Polski z państw nadbałtyckich, i Estonii – około 10%. Wśród najważniejszych grup towarowych w polskim imporcie z państw nadbałtyckich należy wymienić:

- paliwa mineralne, oleje i woski mineralne (ponad 52% importu do Polski z tej grupy krajów),

- drewno i artykuły z drewna (6,2%),
- nawozy (6%),
- bawełnę (5,3%),
- żeliwo i stal (4,8%),
- maszyny i urządzenia elektryczne (2,9%),
- tworzywa sztuczne i artykuły z nich (2,4%),
- meble, pościel, artykuły oświetleniowe, itp. (2,2%).

Import w ramach wymienionych grup stanowił około 82% polskich zakupów na rynkach państw nadbałtyckich.

W pierwszym roku członkostwa Polski i omawianych państw w UE w większości ww. grup towarowych odnotowano bardzo znaczący wzrost importu do Polski. W przypadku drewna i wyrobów z drewna import utrzymał się w zasadzie na poziomie 2003 r., natomiast polskie zakupy mebli, pościeli i artykułów oświetleniowych zwiększyły się o 13%, a import maszyn i urządzeń elektrycznych wzrósł o około 30%. W 2004 r. największy wzrost importu do Polski wśród państw nadbałtyckich zanotowała Łotwa.

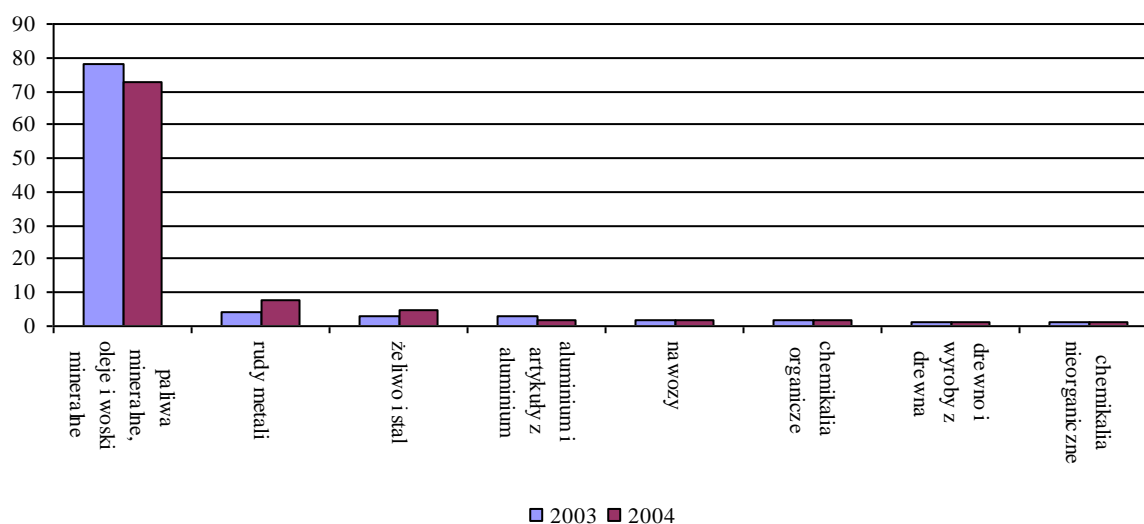
Kraje WNP

Podobnie, jak w przypadku państw nadbałtyckich, najważniejszą grupą towarową w polskim imporcie z **krajów WNP** są paliwa mineralne, oleje i woski mineralne, które bardzo wyraźnie dominują w strukturze polskiego importu z tego regionu. Na kolejnych miejscach pod względem wartości importu uplasowały się:

- rudy metali,
- żeliwo i stal,
- aluminium i artykuły z aluminium,
- nawozy,
- chemikalia organiczne,
- drewno i wyroby z drewna,
- chemikalia nieorganiczne.

W imporcie z państw WNP najważniejszą rolę odgrywały zatem surowce i półprodukty. Sytuacja ta nie uległa znaczącej zmianie po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W 2004 r. najbardziej umocniły swoją pozycję w imporcie do Polski takie grupy towarowe jak: rudy metali oraz żeliwo i stal, natomiast zmniejszyło się w nim znaczenie paliw mineralnych, olejów i wosków mineralnych (por. wykres 2). Łącznie na wymienione grupy przypadało w 2004 r. ponad 92% polskiego importu z krajów WNP, co oznacza nieznaczny wzrost w porównaniu z 2003 r.

Wykres 3.2. Najważniejsze grupy towarowe w polskim imporcie z krajów WNP w latach 2003-2004 (udziały w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie unijnej bazy Comext.

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE wartość polskiego importu **paliw mineralnych, olejów i wosków mineralnych** wzrosła o nieco ponad 10%. Największy wzrost importu tej grupy towarowej odnotowano w przypadku dostaw z Kazachstanu, Białorusi i Turkmenistanu. Import z Rosji – największego dostawcy paliw mineralnych do Polski – wzrósł o zaledwie 5%, co wpłynęło na zmniejszenie udziału omawianej grupy towarowej w całości polskiego importu z krajów WNP. Obok Rosji (około 84% polskiego importu w tej grupie) dostawcami paliw mineralnych, olejów i wosków mineralnych do Polski są: Białoruś (ponad 6%), Kazachstan (prawie 5%) i Ukraina (4%).

W roku 2004 import do Polski w ramach grupy towarowej paliwa mineralne, oleje i woski mineralne stanowił blisko 74% zakupów na tamtych rynkach, co świadczy o wysokim stopniu koncentracji importu z krajów WNP. Udział omawianej grupy towarowej w polskim imporcie z poszczególnych krajów wahał się w granicach 24% w przypadku Ukrainy, 60% w przypadku Uzbekistanu i Białorusi oraz 85% w imporcie z Rosji i Kazachstanu.

Rudy metali były drugą pod względem wartości grupą towarową w polskim imporcie z rynków wschodnich. W 2004 r. import rud metali z krajów WNP do Polski wzrósł o blisko 135%. Szczególnie szybki wzrost odnotowano w zakresie importu z Rosji (ponad czterokrotny), na którą przypadało ponad 57% polskich zakupów na rynkach wschodnich. Drugim ważnym dostawcą rud metali na rynek polski była Ukraina, z udziałem przekraczającym 42%.

Na omawianą grupę towarową w 2004 r. przypadało około 6,3% polskiego importu z rynków WNP. Rudy metali stanowiły blisko 22% importu z Ukrainy oraz około 5% importu z Gruzji i Rosji. W przypadku pozostałych krajów tej grupy towarowej nie odnotowano w imporcie do Polski.

Import z rynków wschodnich **żeliwa i stali** zwiększył się w 2004 r. o ponad 80%. Znaczny wzrost polskich zakupów odnotowano zwłaszcza w przypadku Białorusi i Mołdowy, choć także w przypadku takich krajów jak Kazachstan, Rosja i Ukraina tempo wzrostu było znaczące (w granicach 60%–80%). Wśród krajów WNP głównymi dostawcami żeliwa i stali na rynek polski były w 2004 r. Ukraina (65% polskiego importu żeliwa i stali z omawianej grupy krajów) i Rosja (22%). Udział kolejnego kraju – Białorusi w imporcie tej grupy towarowej wyniósł 7,7%. Towary sklasyfikowane w grupie towarowej żeliwo i stal stanowiły około 4,2% polskiego importu z krajów WNP, przy czym wyraźnie dominowały w imporcie z Mołdowy (68%), Gruzji (40%) i Ukrainy (22%).

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE o nieco ponad 4% zmniejszył się polski import **aluminium i artykułów z aluminium**. Spadki dotyczyły przede wszystkim dostaw z Tadżykistanu, Kazachstanu i Białorusi. Import tej grupy towarowej z Rosji zmniejszył się tylko nieznacznie, a w przypadku takich krajów jak Ukraina i Mołdowa – odnotowano jego wzrost. Spadek sprzedaży na rynek polski mógł być związany ze wzrostem ceł na import aluminium po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Największym dostawcą do Polski aluminium i artykułów z aluminium była Rosja, na którą przypadało ponad 92% polskiego importu tej grupy towarowej z krajów WNP. Na kolejnym miejscu uplasowała się Ukraina, z udziałem na poziomie 4%. Import omawianej grupy towarowej stanowił w 2004 r. nieco ponad 2% polskich zakupów na rynkach wschodnich. Miał on największy udział w imporcie z Tadżykistanu (blisko 25%) i Mołdowy (ponad 12%).

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE wartość polskiego importu **nawozów** z obszaru WNP wzrosła o ponad 30%. Wzrost importu w tej grupie towarowej odnotowano zwłaszcza w przypadku dostaw z Rosji – o 70%. Zmniejszyły się natomiast polskie zakupy na Ukrainie. Liczącymi się dostawcami nawozów do Polski były Rosja i Białoruś, na które w 2004 r. przypadało po około 46–48% polskiego importu w tej grupie towarowej. Import z Ukrainy kształtował się w granicach 6% importu z krajów WNP ogółem.

W roku 2004 import do Polski w ramach grupy towarowej nawozy stanowił blisko 2% zakupów na tamtych rynkach. Udział omawianej grupy towarowej w polskim imporcie z Białorusi wyniósł 11%, z Rosji – 1,2%, a z Ukrainy – niecały 1%.

Chemikalia organiczne stanowiły kolejną pod względem wartości grupę towarową w polskim imporcie z rynków wschodnich. W 2004 r. import chemikaliów organicznych z krajów WNP do Polski wzrósł nieznacznie – o nieco ponad 3,5%. Wyższy od średniego wzrost importu odnotowano w przypadku zakupów w Azerbejdżanie, na Białorusi i Ukrainie. Natomiast odnotowano spadek importu z Kazachstanu i Rosji. Pozostałe kraje nie odgrywały liczącej się roli w tym zakresie. Najważniejszymi dostawcami chemikaliów organicznych na rynek polski były: Rosja (ponad 50% importu do Polski z krajów WNP), Ukraina (37%) i Białoruś (około 10%).

Na omawianą grupę towarową w 2004 r. przypadało około 1,8% polskiego importu z rynków WNP. Chemikalia organiczne stanowiły blisko 66% importu z Azerbejdżanu, ponad 5% importu z Ukrainy, 2,3% importu z Białorusi, i 1,2% importu z Rosji.

Import z rynków wschodnich **drewna i wyrobów z drewna** zwiększył się w 2004 r. o prawie 40%. Wzrost polskich zakupów odnotowano w przypadku importu z Ukrainy, Rosji i Białorusi, zmniejszył się natomiast import z Mołdowy.

Wśród krajów WNP głównymi dostawcami drewna i wyrobów z drewna na rynek polski były w 2004 r. Ukraina (44% polskiego importu omawianej grupy towarowej z krajów WNP), Rosja (ponad 30%) i Białoruś (25%). Towary sklasyfikowane w grupie towarowej drewno i wyroby z drewna stanowiły nieco ponad 1% polskiego importu z krajów WNP, przy czym największy ich udział odnotowano w imporcie z Ukrainy i Białorusi (po około 4%).

W pierwszym roku członkostwa Polski w UE o nieco ponad 17% zwiększył się polski import **chemikaliów nieorganicznych**. Wzrost dotyczył przede wszystkim dostaw z Kazachstanu, Ukrainy i Uzbekistanu. Istotny spadek odnotowano natomiast w przypadku importu z Białorusi. Spadek sprzedaży na rynek polski w przypadku tego kraju był związany z ograniczeniami wynikającymi ze wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej.

Największym dostawcą chemikaliów nieorganicznych do Polski była wśród krajów WNP Rosja, na którą przypadało blisko 50% polskiego importu tej grupy towarowej. Na kolejnych miejscach uplasowały się Kazachstan (1/3 polskiego importu) i Ukraina (17,6%). Import chemikaliów nieorganicznych stanowił w 2004 r. 1% polskich zakupów na rynkach wschodnich. Największy udział miał on w imporcie z Kazachstanu (blisko 8%) i Ukrainy (1,4%).

4. Siła nabywcza krajów post-radzieckich a liczba potencjalnych klientów dla polskiego eksportu. Sytuacja gospodarcza krajów post-radzieckich a możliwości wymiany handlowej z Polską. Grupy towarowe i polityka cenowa polskich eksporterów działających na rynkach wschodnich

4.1. Rosja

4.1.1. Sytuacja gospodarcza Rosji

Rok 2004 był szóstym kolejnym rokiem szybkiego wzrostu gospodarczego w Rosji, co przedstawiają dane z tablicy 4.1. W 2004 r. PKB zwiększył się o 7,1% (według danych rosyjskich)⁸⁰, a o 6,7% (według źródeł amerykańskich) osiągając wartość 1 408 mld USD (mierzonej wartością siły nabywczej), co plasuje Rosję na 11 miejscu w Świecie⁸¹. Także inne zaprezentowane w tabeli wyniki wskazują, że Rosja starała się umiejętnie wykorzystywać bardzo korzystną sytuację na międzynarodowym rynku surowców energetycznych. Rekordowo wysokie ceny ropy naftowej, a także wysokie ceny gazu ziemnego oraz metali kolorowych, w połączeniu ze wzrostem wolumenu eksportu, a w efekcie dochodów dewizowych Rosji, kreowały bardzo silne impulsy rozwojowe.

Tabela 4.1. Podstawowe wskaźniki rozwoju gospodarki Federacji Rosyjskiej (w % do poprzedniego roku)

	2000	2001	2002	2003	2004
PKB	109,0	105,0	104,7	107,3	107,1
Wzrost cen detalicznych, na koniec roku	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7
Produkcja przemysłowa	111,9	104,9	103,7	107,0	106,1
Produkcja rolnicza	107,7	107,5	101,5	101,3	101,6
Nakłady inwestycyjne	117,4	108,7	102,6	112,5	109,0
Realne dochody ludności	111,9	108,5	109,9	104,9	110,8
Obroty handlu detalicznego	108,8	110,7	109,2	108,0	112,1
Eksport towarów	139,0	96,7	105,3	126,2	133,9
Import towarów	113,5	119,8	113,4	123,7	124,6
Stopa bezrobocia (w % na koniec roku)	10,5	9,0	8,0	8,3	8,2

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego i Handlu FR, Goskomstat

⁸⁰ Graficzna prezentacja procentowych zmian wartości PKB Rosji w latach 1992–2004 znajduje się w załącznikach na końcu opracowania

⁸¹ Według danych CIA – *The World Factbook* – Rosja – listopad 2005 r.

Rekordowo wysokie poziomy cen na surowce energetyczne (dominujące w strukturze rosyjskiego eksportu) pozwoliły osiągnąć 182 mld USD wpływów z eksportu (18 pozycja na Świecie). Realizowany w tym samym roku import na ogólną wartość 94,8 mld USD (z uwzględnieniem tzw. obrotów nierejestrowanych) spowodował, że Rosja ma bardzo wysokie dodatnie saldo wynoszące ponad 87 mld USD⁸².

Ważnym czynnikiem przyrostu PKB okazał się również wzrost popytu wewnętrznego i to zarówno w wymiarze konsumpcyjnym jak i inwestycyjnym. Dwie trzecie przyrostu tego popytu było przy tym zaspokajane towarami z importu⁸³. Wiązało się to z pogorszeniem konkurencyjności towarów krajowych wobec towarów zagranicznych o 20%, co wiązać można bezpośrednio zarówno z umocnieniem się realnego kursu rubla jak również ze wzrostem cen producentów i kosztów produkcji.

Wysokie tempo przyrostu obrotów handlu detalicznego (12,1%) w porównaniu ze skromniejszym przyrostem realnych dochodów ludności (10,8%) świadczy o wzroście skali kredytowania zakupów konsumpcyjnych.

W odróżnieniu od popytu konsumpcyjnego popyt inwestycyjny odnotował pewien spadek tempa. Inwestycje w 2004 r. wzrosły o 10,9%, w porównaniu z 12,5% w 2003 r. Zjawisko to wystąpiło we wszystkich podstawowych działach gospodarki, a więc sektorach naftowym, gazowym, metalurgii, przemyśle spożywczym, budownictwie komunalnym i innych.

Produkcja przemysłowa wzrosła o 6,1% w porównaniu z 7,0% w 2003 r., a osiągnięty wynik jest głównie zasługą wysokiej dynamiki wzrost w pierwszym półroczu, przy prawie stagnacji produkcji w wielu branżach w III i IV kwartale. Wiązało się to ze spowolnieniem procesu inwestycyjnego oraz zmniejszającym się przyrostem wydobycia ropy i gazu.

W rolnictwie przyrost produkcji wyniósł 1,6% i był nieco wyższy w porównaniu z 1,3% w roku 2003. Łącznie zebrano 78 mln ton ziarna, co wystarczyło na zaspokojenie potrzeb własnych oraz eksport nadwyżek w wysokości 6–9 mln ton.

Miniony rok był także kolejnym, w którym umacniają się finanse publiczne. Do rekordowych rozmiarów wzrosła nadwyżka budżetowa, przekraczając 4% PKB. Niezależnie od niej, w Funduszu Stabilizacyjnym zgromadzono ponad 520 mld rubli (około 18,4 mld USD), a rezerwy walutowe Banku Rosji przekroczyły 124 mld USD (wzrost o 47,6 mld USD tj. o prawie 62,0 %). Plasuje to obecnie Rosję na wysokim, 7 miejscu w Świecie. Pomimo różnych działań o charakterze fiskalnym, gromadzenia środków w Funduszu Stabilizacyjnym, skupu walut przez Bank Rosji, jak również umocnienia się rubla, tempo inflacji w 2004 r. osiągnęło 11,7%, przekraczając poziom zakładany na ten rok (8–10%).

⁸² 94,8 mld USD to szacunkowa wartość importu z uwzględnieniem importu nie rejestrowanego. Wartość importu z uwzględnieniem jedynie statystyki celnej wyniosła 75,1 mld USD. Wartość eksportu według tej statystyki wyniosła 180,2 mld USD, saldo natomiast 105,1 mld USD.

⁸³ Rosjanie importują rocznie np.: żywność wartą ponad 12 mld dolarów, a jej przywóz w ciągu kilku ostatnich lat rośnie w średnim tempie 12 proc. rocznie.

W I półroczu 2005 r. PKB wzrósł o 5,6% i było to znacznie mniej, niż w analogicznym okresie 2004 r., kiedy wynosiło 7,7%. Główny wpływ na ten wynik miały spadki przyrostu popytu zewnętrznego oraz inwestycyjnego, które nie zostały w pełni zrekomensowane wzrostem popytu ze strony gospodarstw domowych. Niższą dynamikę wzrostu niż w roku ubiegłym wykazują inwestycje oraz produkcja przemysłowa.

Nadal wzrastają (ale wolniej niż przed rokiem) wydatki na spożycie. Głównie dzięki szybkiemu wzrostowi dochodów realnych ludności i widocznemu rozszerzeniu skali kredytowania handlu detalicznego. Równocześnie nastąpiło przyspieszenie wzrostu tempa inflacji. Ceny towarów (w tym mięsa, ryb, warzyw i owoców) i usług wzrosły w I półroczu 2005 r. o 8,6%, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego wzrost ten wyniósł 6,1%. Szczególnie wysoko wzrosły ceny warzyw i owoców (o 40,6% w br. w porównaniu z 13,9% w tym samym okresie roku 2004) oraz mięsa (14,6% w porównaniu z 6,9%).

Według szacunków w I półroczu 2005 r. eksport osiągnął wartość 109,8 mld USD, tj. o 36,5% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, a import 54,1 mld USD (wzrost o 28,4%).

Ze względu na fakt, że dynamika wzrostu gospodarczego jest niższa niż założenia na 2005 r.. skorygowano w dół oficjalną prognozę tempa wzrostu PKB z 6,5% do 5,8%.

4.1.2. Handel zagraniczny

W 2004 r. wartość rosyjskiego eksportu osiągnęła rekordowe rozmiary 182 mld USD, co oznacza wzrost o 33,9% w porównaniu z rokiem 2003, w tym do krajów tzw. dalszej zagranicy 152,2 mld USD (wzrost o 32,8%), a do państw WNP 29,8 mld USD (wzrost o 39,3%).

Wysoka dynamika eksportu w podstawowej części związana była z rekordowo wysokimi cenami na rynkach światowych, przede wszystkim ropy naftowej, metali kolorowych, gazu ziemnego i innych towarów eksportowanych przez Rosję.

O relatywnie niskiej konkurencyjności rosyjskiej gospodarki na rynkach światowych świadczy fakt, zdecydowanie surowcowego charakter jej eksportu. Udział surowców paliwowo–energetycznych w 2004 r. wyniósł 56,8%, metali 16,9%, produktów przemysłu chemicznego 6,6%, a maszyn i urządzeń 7,5%. Głównymi odbiorcami rosyjskich towarów były według wartości liczonej w mld USD:

Niderlandy – 16,56	Niemcy – 14,56	Ukraina – 11,65
Włochy – 11,28	ChRL – 10,92	USA – 9,1
Szwajcaria – 8,5	Turcja – 7,83	

W 2004 roku wartość rosyjskiego importu osiągnęła 94,8 mld USD, zwiększając się w porównaniu z rokiem poprzednim o 24,6%, w tym z krajami dalszej zagranicy 75,1 mld USD (wzrost o 24,5 %) oraz krajami WNP 19,7 mld USD (wzrost o 30,5%). Wzrostowi importu sprzyjało rozszerzenie popytu krajowego przy jednoczesnym spadku konkurencyjności produkcji krajowej wobec dóbr importowa-

nych. Na spadek konkurencyjności wpłynęły głównie: umocnienie się kursu rubla (o 14% wobec dolara i o 5,5% wobec euro) oraz wzrost kosztów produkcji i cen.

Do głównych grup towarowych w imporcie Rosji należą: maszyny i urządzenia (40,9%), towary rolno-spożywcze (18,1%), wyroby chemiczne (15,9%) wyroby tekstylne i obuwiu (4,5%). Na szczególne podkreślenie zasługuje silny (50%) wzrost importu maszyn, urządzeń i środków transportu w porównaniu z rokiem poprzednim. Do grona głównych dostawców na rynek rosyjski należą według wartości liczonej w mld USD:

Niemcy – 14,5	Ukraina – 8,34	ChRL – 6,54
Japonia – 5,4	Kazachstan – 4,74	USA – 4,36
Włochy – 4,36	Francja – 4,17	

Według szacunków eksport towarów w I półroczu 2005 r. osiągnął wartość 109,8 mld USD, tj. o 36,5% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, w tym do krajów dalszej zagranicy 95,1 mld USD (wzrost o 40,7%) oraz do krajów WNP 14,8 mld USD (wzrost o 14,9%). Zauważono, że w bieżącym roku w sposób znaczący zmniejszyło się tempo wzrostu eksportu w wyrażeniu fizycznym. W I półroczu br. wzrósł on jedynie o 3,6%, podczas gdy w tym samym okresie 2004 r. wzrost ten wyniósł 5.5%, a w całym ubiegłym roku 10,7%.

W strukturze towarowej eksportu umocniła się jeszcze bardziej rola sektora paliwowo-energetycznego. Jego udział w wartości eksportu zwiększył się z 57,1% do 61,6%. Praktycznie prawie cały przyrost wiązał się ze wzrostem cen. Niska konkurencyjność eksportu maszyn i urządzeń skutkowałą natomiast spadkiem tego eksportu o 16,1% i w efekcie dalszym obniżeniem się jego udziału w rosyjskim eksporcie z 8% do 4,9%.

Import towarów osiągnął w I półroczu wartość 54,1 mld USD (wzrost o 28,4%), w tym z krajów dalszej zagranicy 44,6 mld USD (wzrost o 34,1%) oraz z krajów WNP – 9,8 mld USD (wzrost o 10,8%). W odróżnieniu od eksportu podstawowy wpływ na te tendencje miał wzrost wolumenu przy niewielkim wzroście cen. W omawianym okresie nie uległy zauważalnym zmianom struktura towarowa u kierunki importu.

W warunkach bardzo sprzyjającej koniunktury na rynkach międzynarodowych i szybkiego wzrostu eksportu ukształtowało się w I połowie br. rekordowo wysokie saldo obrotów handlu zagranicznego które osiągnęło wartość blisko 60 mld USD. W efekcie nastąpił kolejny wzrost poziomu rezerw walutowych Banku Rosji, które według stanu na 1 lipca osiągnęły historyczny poziom 151,6 mld USD.

Obroty towarowe Polski z Rosją

Od roku 2000 następowała stopniowa odbudowa pozycji polskich eksporterów na rynku rosyjskim po kryzysie z 1998 r., w wyniku którego nasz eksport do Rosji zmniejszył się o ponad 60%. W roku 2003 eksport polskich towarów na rynek rosyjski osiągnął wartość 1,5 mld USD, a w 2004 rekordową 2,85 mld USD i prawie 90% dynamikę. Tylko nieco wolniej rósł import, który także również rekordowy

poziom 6,4 mld USD. Oznacza to, że obroty osiągnęły nie notowany dotychczas poziom prawie 9,3 mld USD⁸⁴.

Tradycyjnie w imporcie z Rosji przeważają dostawy ropy naftowej i gazu ziemnego, których wartość w 2004 r. stanowiła 87,1% całego importu z tego rynku. Udział produktów mineralnych w imporcie z Rosji od kilku lata pozostaje bez większych zmian. Na wszystkie pozostałe grupy towarowe w imporcie przypada zaledwie 12,9% wartości dostaw.

W strukturze towarowej polskiego eksportu do Rosji następują korzystne zmiany, szczególnie z punktu widzenia interesu polskich producentów i eksporterów artykułów rolno-spożywczych. Udział tych artykułów w eksporcie do Rosji osiągnął wartość 504,7 mln USD w porównaniu z 358,5 mln USD w roku poprzednim. Te dobre wyniki w eksporcie artykułów rolno-spożywczych wystąpiły mimo formalnych trudności jakie pojawiły się w związku z zaostrzonymi żądaniem strony rosyjskiej odnośnie certyfikatów weterynaryjnych w zakresie artykułów mięsnych i mleczarskich.

Warto przypomnieć, że do załamania finansowego w Rosji wymienione grupy towarowe stanowiły podstawę polskiego eksportu na jej rynek (ponad 40% całego polskiego eksportu o wartości ponad 900 mln USD).

W polskim eksporcie na rynek rosyjski w 2004r. szczególnie pozytywne tendencje szybkiego wzrostu eksportu wystąpiły w takich grupach towarowych jak:

	wartość w mln USD	dynamika w %
- maszyny i urządzenia	571	340
- wyroby metalurgiczne	223	246
- tworzywa sztuczne	207	223
- wyroby przemysłu chemicznego	437	209
- papier, tektura i wyroby z nich	251	140
- materiały i wyroby włókiennicze	97	191
- meble	100	179
- obuwie	21	323

Stabilizacja sytuacji gospodarczej i finansowej w Rosji, wzrost płac realnych oraz aprecjacja rubla powinny sprzyjać zwiększaniu importu towarowego, zarówno towarów o charakterze konsumpcyjnym, jak i towarów przemysłowych i dóbr inwestycyjnych. Ten kierunek powinien być brany pod uwagę przez polskich producentów i eksporterów. Szczególnie w świetle prognoz gospodarczych Rosji na lata 2005–2007, które zakładają szybki rozwój, należy przewidywać, że przy utrzymaniu się wysokiego popytu na towary o charakterze rynkowym, w tym na artykuły rolno-spożywcze, wzrośnie import ukierunkowany na zakup nowych technologii, maszyn i urządzeń. Wyniki roku 2004 potwierdziły te tendencje.

⁸⁴ Wykres dotyczący historii obrotów towarowych Polski z Rosją znajduje się w załącznikach.

Warunkiem coraz większego udziału polskich towarów w szybko rosnącym imporcie Rosji jest przechodzenie od drogich, gotówkowych form płatności do bardziej atrakcyjnych dla importera kredytowych form płatności. Zwiększone zaangażowanie ubezpieczeniowe Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych sprzyjać powinno tym tendencjom.

Ważnym czynnikiem warunkującym wzrost polskiego eksportu jest także konieczność zwiększenie polskiego zaangażowania inwestycyjnego w Rosji.

W kolejnych kwartałach 2005 r. kontynuowane były korzystne tendencje szybkiego wzrostu polskiego eksportu do Rosji. W porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego zwiększył się on w I półroczu o 72,3%, a po 3 kwartałach o 144,7% osiągając wartość 2 866 mln USD. Import z Rosji wzrósł w tym samym okresie o 135,4% i wyniósł 6 240 mln USD.

Wszystkie wiodące grupy towarowe w eksporcie utrzymały wysoką dynamikę wzrostu. Szczególnie wysokie wskaźniki, według polskiej statystyki za I półrocze 2005 r. osiągnęły takie grupy jak:

	wartość w mln USD	dynamika w %
- wyroby metalurgiczne	145	238
- tworzywa sztuczne i wyroby z nich	159	219
- pojazdy i jednostki pływające	121	201
- maszyny i urządzenia mechaniczne	345	199
- materiały i wyroby włókiennicze	65	187
- farmaceutyki	49	192
- papier i wyroby papierowe	153	138

Z coraz większymi trudnościami kontynuuje odbudowywanie swojej pozycji na rynku rosyjskim eksport artykułów rolno-spożywczych.⁸⁵ Mimo znanych problemów, stwarzanych przez stronę rosyjską, wzrósł on o 51,3%, osiągając wartość 342,4 mln USD i udział w całym polskim eksporcie do Rosji 18,91%. Zaostrzenie wymogów i procedur weterynaryjnych i sanitarnych skutkowało spadkiem eksportu w I półroczu br. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku w sekcji zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego o 33,1%, w tym mięsa o 35,2% a produktów mleczarskich o 41,5% zwierząt żywych o 37%.

„Straty” z tym związane na wartości eksportu szacować można na 35–50 mln USD. Jednocześnie jednak dynamicznie wzrastał eksport w sekcji produkty pochodzenia roślinnego (dynamika 179,6 i wartość 160,2 mln USD) oraz gotowe artykuły spożywcze (dynamika 177,4 i wartość 145,3 mln USD). W pierwszej z tych sekcji szczególnie szybko wzrastał eksport w dziale żywe drzewa i inne rośliny (dy-

⁸⁵ Szczegółową analizę prezentuje Milota A. w *Biuletynie Ekonomicznym* Nr 81, Miejsce oraz poziom konkurencyjności polskiego eksportu na rynku rosyjskim w 2004 r., *WE-H Moskwa, marzec 2005*.

namika 302,3 i wartość 14,1 mln USD), warzywa (dynamika 242,6 i wartość 56,4 mln USD) oraz owoce (dynamika 144,6 i wartość 74,8 mln USD).

Mimo szybkiej odbudowy naszych pozycji na rosyjskim rynku artykułów rolno-spożywczych w ostatnich latach, czego widocznym efektem jest wzrost eksportu, jego wartość jest w dalszym ciągu na poziomie znacznie niższym niż w rekordowym roku 1997, kiedy to wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego do Rosji przekroczyła 920 mln USD.

4.1.3. Inwestycje zagraniczne w Rosji w 2004 r.

Według danych statystycznych w 2004 roku napłynęło do Rosji 40,5 mld USD inwestycji zagranicznych, w tym bezpośrednio inwestycje zagraniczne (biz) stanowiły 9,4 mld USD (23,3%). Najwięcej inwestycji napłynęło do następujących sektorów:

- przemysłu (48,5%), w tym głównie: paliwowego, żelaza i metali kolorowych, maszynowego i obróbki metali, celulozowo-papierniczego i obróbki drewna, spożywczego oraz chemicznego i petrochemicznego;
- handlu i żywienia zbiorowego (32,1%);
- łączności (3,4%);
- ogólnej działalności komercyjnej (3,0%).

Na koniec 2004 roku zakumulowana wartość inwestycji zagranicznych w Rosji wyniosła 82 mld USD (w tym biz stanowiły 36.1 mld USD, tj. 44,1%). Zakumulowane inwestycje zagraniczne w Rosji (według stanu na koniec 2004 roku) skierowane zostały głównie do następujących sektorów: przemysł (44,5%); handel i żywienie zbiorowe (25,9%); łączność (5,1%); finanse, kredyty, ubezpieczenia (4,7%) i transport (3,9%).

Tabela 4.2. Główni inwestorzy za rok 2004 oraz według skumulowanej wartości biz (wartości w mld USD)

Kraj	Wartość w mld USD	Udział w %	Kraj	Wartość	Udział
Cypr	6,8	16,8	Cypr	22,9	27,9
Niderlandy	5,9	14,6	Niderlandy	20,0	24,4
Luksemburg	5,9	14,5	USA	9,7	11,9
Niemcy	4,6	11,4	Niemcy	5,8	7,1
W. Brytania	4,3	10,6			
USA	3,3	8,1			

Źródło: opracowanie własne autora na podstawie danych z Federalnej Służby Statystyki Państwowej FR

W I połowie 2005 roku inwestycje zagraniczne w Rosji zmniejszyły się w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 13,1% i wyniosły 16,5 mld USD, w tym biz 4,5 mld USD (27,2%), inwestycje portfelowe 0,17 mld USD (1,1%) oraz inwestycje pozostałe 11,8 mld USD (71,7%).

Większość środków przekazywanych w postaci inwestycji stanowiły kredyty powyżej 180 dni (prawie 8 mld USD) oraz kredyty krótkoterminowe (1,1 mld USD).

Wśród biz większość (71%) stanowiły wkłady kapitałowe na łączną wartość 3,2 mld USD oraz kredyty zagranicznych współwłaścicieli do inwestycji z ich udziałem (23%) o wartości nieco ponad 1 mld USD.

Nie uległy zasadniczej zmianie kierunki inwestowania oraz źródła pochodzenia kapitałów, natomiast symptomatycznym zjawiskiem był fakt odpływu w tym okresie z Rosji kapitałów zagranicznych o wartości 10,7 mld USD. W konsekwencji, zakumulowane na koniec czerwca 2005 roku inwestycje zagraniczne w Rosji wynosiły 90,8 mld USD, w tym:

- biz 41,8 mld USD (46,1%);
- inwestycje portfelowe 1,7 mld USD (1,8%);
- inwestycje pozostałe 47,3 mln USD (52,1%).

Geograficzna struktura inwestycji zagranicznych w Rosji wskazuje na znaczący udział operacji związanych z finansowaniem inwestycji filialnych przez organizacje o charakterze holdingowym zarejestrowane w Luksemburgu i na Cyprze, w tym w zakresie nabywania poszczególnych przedsiębiorstw rosyjskich. Są to więc w praktyce inwestycje rosyjskie bądź krajów rozwiniętych gospodarczo.

Zmniejszeniu uległa wartość rosyjskich inwestycji za granicą. W okresie pierwszych 6 miesięcy 2005 r. wywieziono z Rosji kapitał o wartości 13,8 mld USD (10% mniej niż przed rokiem) i jednocześnie wycofano się z wcześniejszych inwestycji rosyjskich za granicą o wartości 14,4 mld USD (20% więcej niż przed rokiem). W rezultacie, rosyjskie inwestycje za granicą wyniosły na koniec czerwca 2005 roku 6,6 mld USD, a głównymi kierunkami inwestowania były: Niderlandy 618 mln USD (9,4%); Cypr 527 mln USD (8,0%); Wyspy Bahama 504 mln USD (7,6%); Ukraina 480 mln USD (7,3%). Praktycznie wszystkie środki kierowane do państw wyspiarskich występują w formie kredytów.

Według danych PAIIZ⁸⁶, rosyjskie inwestycje w Polsce na koniec 2004 roku ukształtowały się na poziomie 409,1 mln USD. PAIIZ zarejestrował trzech inwestorów rosyjskich z inwestycjami powyżej 1 mln USD, a mianowicie:

- GAZPROM (401 mln USD) realizujący budowę systemu gazociągów tranzytowych przez terytorium Polski oraz inwestujący w sferę telekomunikacji,
- LUKOIL (5,5 mln USD) – stacje gazowe,

⁸⁶ Pełny raport o inwestycjach w Polsce znajduje się na stronie www.paiz.gov.pl

- Bagdasarian – Śnieżka S.A. w Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (2,6 mln USD) – branża spożywcza (wyroby cukiernicze).

Planowane są kolejne projekty inwestycyjne rosyjskich firm w Polsce, między innymi w sferze produkcji z tworzyw sztucznych, montażu maszyn rolniczych, samochodów ciężarowych, dostawczych i terenowych, produkcji wagonów dla warszawskiego metra, metalurgii, produkcji nawozów mineralnych oraz cystern dla przewozu ciekłego amoniaku, przetwórstwa rolno-spożywczego, produkcji mebli itd., a także projektów udziału rosyjskich przedsiębiorstw w procesach prywatyzacyjnych oraz przedsięwzięciach infrastrukturalnych (terminale logistyczno-transportowe, przejścia graniczne).

4.1.4 Polskie inwestycje w Rosji

Wielkość polskich inwestycji na terenie Rosji w latach 2000–2004 oraz w I półroczu 2005 według danych Federalnej Służby Statystyki Państwowej FR w poszczególnych okresach przedstawia tablica nr 4.3.

Tabela 4.3. Polskie inwestycje w Rosji w latach 2000–2004 i I półroczu 2005 r. w mln USD

	2000	2001	2002	2003	2004	Ip.2005	Łącznie
Ogółem	11,2	9,5	5,2	20,1	39,5	41,4	126,9
w tym biz	7,5	7,0	4,1	17,0	33,0	16,9	85,5

Źródło: Federalna Służba Statystyki Państwowej FR

W całym 2004 roku napłynęło do Rosji 39,5 mln USD polskich inwestycji (w tym biz stanowiły 33 mln USD, tj. 83,5%), co wskazuje na aktywizację działalności inwestycyjnej polskich firm na tamtym rynku. Największymi polskimi inwestorami są: Toruńskich Zakładów Materiałów Opatrunkowych „Bella Jegoriewsk” w Obwodzie Moskiewskim (materiały higieniczne), Grajewo (płyty wiórowe) i FORTE (meble) w Wielkim Nowgorodzie, HANPAST (wyroby z tworzyw sztucznych w Stupino w Obwodzie Moskiewskim), BIONIKA w Orle (produkcja insuliny).

Najwięcej inwestycji w I półroczu 2005 skierowano do sektorów przetwórczych – 32,1 mln USD (77,4%), a wśród nich do: produkcji środków transportu i urządzeń – 15,9 mln USD (49,7% polskich inwestycji w sektorach przetwórczych) oraz przetwórstwa drewna i produkcji wyrobów z drewna – 10,1 mln USD (31,5%), a następnie do sfery finansowej – 3,8 mln USD (9,2% łącznej sumy polskich inwestycji), operacji z nieruchomościami, dzierżawy i świadczenia usług – 2,6 mln USD (6,3%), handlu hurtowego i detalicznego oraz remontów – 2,3 mln USD (5,6%).

Skumulowane polskie inwestycje (według stanu na koniec czerwca 2005 roku) skierowane zostały głównie do następujących sektorów:

- przetwórczy – 79,4 mln USD (71,4%), w tym głównie do przetwórstwa drewna i produkcji wyrobów z drewna – 27,2 mln USD (34,3% polskich inwestycji w sektorach przetwórczych),

produkcji środków transportu i urządzeń – 19,6 mln USD (24,7% polskich inwestycji w sektorach przetwórczych), produkcji włókienniczej i krawiectwa – 11,7 mln USD (14,8%), produkcji wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych – 9,1 mln USD (11,5%), produkcji wyrobów spożywczych, włączając napoje i tytoń – 4,8 mln USD (6,1%);

- sfera finansowa – 14,4 mln USD (12,9% łącznej sumy polskich inwestycji);
- handel hurtowy i detaliczny oraz remonty – 9,9 mln USD (8,9%);
- operacje z nieruchomościami i świadczenie usług – 5,6 mln USD (5,0%);
- budownictwo – 1,5 mln USD (1,3%).

Całość lub przeważającą część polskich inwestycji w produkcji środków transportu i urządzeń, sektor finansowy, a także sferę handlu hurtowego i detalicznego stanowią inwestycje tzw. pozostałe (głównie o charakterze kredytowym). Wszystkie polskie inwestycje portfelowe dotyczą sfery produkcji środków transportu i urządzeń. W pozostałych dziedzinach zdecydowanie przeważają inwestycje bezpośrednie. Ogólny podział polskich inwestycji na terenie Rosji (bez oddzielnie klasyfikowanego Obwodu Kaliningradzkiego) przedstawia się następująco:

- około 400 przedsiębiorstw z udziałem polskiego kapitału;
- około 200 przedsiębiorstw ze 100% polskim kapitałem;
- ponad 20 filii polskich firm;
- ponad 70 przedstawicielstw polskich przedsiębiorstw.

Stosunkowo duża część polskich inwestycji w Rosji ulokowana została w sferę pośrednictwa i handlu (wewnętrznego i zagranicznego), przy czym są one z reguły niewielkie wartościowo.

Systematycznie wzrasta liczba polskich firm zainteresowanych utworzeniem spółek handlowych w Rosji. Pozwala to im na dokonywanie transakcji w rublach, bezpośredniej akwizycji oferty w Rosji, realizację sprzedaży ze składów celnych itp. W konsekwencji prowadzi to do poszerzenia kręgu potencjalnych klientów, w tym mniejszych firm rosyjskich zainteresowanych zakupem często niewielkich partii towaru za ruble bezpośrednio na terytorium Rosji. Aktualnie minimalny kapitał zakładowy w spółce z o.o. wynosi w Rosji 100 minimalnych płac (około 300 USD), zaś w przypadku spółki akcyjnej ekwiwalent 1000 minimalnych płac⁸⁷.

Przykładami inwestycji w sektorze handlowym są KROSNO w Moskwie (sprzedaż wyrobów dekoracyjnych ze szkła), SIB-DAMEL-NOWOMAG (spółka polskiej firmy Damel) w mieście Leninsk – Kuznieckij (serwisowanie i remonty maszyn i urządzeń górniczych). Kolejnym etapem rozwoju spółek handlowych jest z reguły zakup lub dzierżawa odpowiednich magazynów i składów – celnych lub konsygnacyjnych.

⁸⁷ Więcej informacji na temat warunków wejścia na rynek rosyjski uzyskać można na stronie www.polweh.ru

W Obwodzie Moskiewskim zarejestrowano około 30 przedsiębiorstw z udziałem polskiego kapitału. Zakres ich działalności jest szeroki i obejmuje np.:

- opracowywanie, produkcję i sprzedaż wodomierzy i innej aparatury (ZAO „Wodomierz” w mieście Mytyszcze);
- produkcję klejów i budowlanych materiałów wykończeniowych (ATLAS – RUŚ w mieście Dubna);
- produkcję artykułów higienicznych w Obwodzie Moskiewskim („BELLA–Jegoriewsk”).

Polskie firmy uczestniczą oraz prowadzą rozmowy w sprawie udziału w realizacji szeregu obiektów budowlanych, w tym w Moskwie, Obwodzie Kaliningradzkim, Obwodzie Moskiewskim, Obwodzie Smoleńskim, Sankt Petersburgu, Astrachaniu, Irkucku, Nowosybirsku, Rostowie i innych ośrodkach regionalnych. Prowadzone są rozmowy w sprawie budowy zakładów przetwórstwa rolno – spożywczego (w tym produkcji soków i napojów oraz jogurtów w Obwodzie Moskiewskim), produkcji budowlanej, armatury sanitarnej, wyrobów opakowaniowych, montażu rowerów, produkcji wyrobów higienicznych i chusteczek nawilżanych i innych branżach.

Polscy inwestorzy i firmy usługowe działające w Północno – Zachodnim Okręgu Federalnym Rosji, prowadzą stałą współpracę z około 50 przedsiębiorstwami regionu. W regionie funkcjonuje salon meblowy firmy Studio–Rustica z Gdańska. Polsko–rosyjska spółka „MEDPOL” produkuje ozdoby choinkowe i artykuły higieniczne w Kronsztadzie. Przedstawiciel polskiej firmy BOLIX w Sankt Petersburgu zrealizował wiele projektów budowlanych w technice dociepleń budynków. W rejonie gaczińskim Obwodu Leningradzkiego funkcjonowały spółki NOVOL–u (produkcja szpachlówek samochodowych) i Lukullussa z Nowego Dworu Mazowieckiego (produkcja wyrobów mięsnych).

W samym Obwodzie Kaliningradzkim zarejestrowanych jest ponad 500 firm z udziałem kapitału polskiego, ale są to z reguły firmy niewielkie działające w sektorze budowlanym, handlu i usług. Wśród bardziej znaczących firm działających na rynku Obwodu Kaliningradzkiego można wymienić między innymi „Budimex”, „Construction”, „Alwa” (budownictwo), „Chołod System” (produkcja sprzętu chłodniczego), „Dospel” (wentylacja), „Maspex” (produkcja kawy).

Dla wzrostu polskiego zaangażowania inwestycyjnego na rynku rosyjskim ważne znaczenie ma stabilizacja warunków prowadzenia działalności inwestycyjnej w FR, czemu sprzyjałoby uzgodnienie i zawarcie polsko–rosyjskiej Umowy w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji.

4.1.5. Bibliografia

1. „Biuletyn Ekonomiczny nr 81” WE–H w Moskwie;
2. „Biuletyn Ekonomiczny nr 83” WE–H w Moskwie;
3. Miłota A., *Inwestycje zagraniczne w Federacji Rosyjskiej. Polskie inwestycje w Rosji w i połowie 2005 roku*, WE–H Moskwa, wrzesień 2005;
4. *Rosja Przewodnik dla przedsiębiorców*, UNIDO 2005;

5. Rutkowski J., *Obroty towarowe Polski z Rosją w 2004 r.*, WE–H Moskwa, marzec 2005;
6. Rutkowski J., *Wyniki rozwoju gospodarczego Rosji w i półroczu 2005 r.*, WE–H Moskwa, wrzesień 2005;
7. *The World Factbook 2005 – Russia*, CIA, 2005;
8. “WIEM. Wielka Internetowa Encyklopedia Multimedialna”, <http://wiem.onet.pl>

4.1.7. Przydatne adresy stron Internetowych

www.president.kremlin.ru– Prezydent FR

www.duma.ru – Duma Państwowa

www.council.ru – Rada Federacji

www.government.gov.ru – Rząd FR

www.mcx.ru – Ministerstwo Rolnictwa

www.mte.gov.ru – Ministerstwo Przemysłu i Energetyki

www.economy.ru – Ministerstwo Rozwoju Gospodarki i Handlu

www.poland.mid.ru – ambasada Rosji w Polsce

www.ronik.org.pl – Rosyjski Ośrodek Nauki i Kultury w Polsce

www.polweh.ru – we–h RP w Moskwie

www.weh.spb.ru – we–h RP w Sankt Petersburgu

www.weh–kaliningrad.ru

www.strana.ru

www.nalog.ru

www.palata.ru

www.tks.ru

www.gost.ru

www.gazeta.ru

www.interfax.ru

www.inforg.ru

www.expert.ru

www.garant.ru

www.kodeks.ru

www.google.com.ru

www.yandex.ru

www.rambler.ru

www.yahoo.com.ru

www.yellowpages.ru

www.vsego.ru

www.product.ru

4.2. Ukraina

4.2.1. Sytuacja gospodarcza Ukrainy

Rok 2004 był rekordowym pod względem wyników gospodarczych, jakie osiągnęła Ukraina, a które zaprezentowane są w tablicy Nr 1. PKB osiągnął wartość 299 mld USD⁸⁸ (mierzony wartością siły nabywczej). Według tej miary Ukraina klasyfikowana jest na 31 w Świecie (Polska na 25 z wartością PKB 463 mld USD), ale już pod względem PKB na mieszkańca zaledwie na 115 z dochodem 6300 USD/osobę (Polska 71 miejsce i 12 000 USD/osobę). Ten jeden z najbardziej podstawowych mierników dochodu narodowego, pokazuje jak odległa jest ciągle pozycja Ukrainy w Świecie, mimo wysokich przyrostów w ostatnich latach, w stosunku do jej potencjalnych możliwości.⁸⁹

Tabela 4.4. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne Ukrainy w latach 2000–2004

	2000	2001	2002	2003	2004
PKB (%)	104,6	109,0	104,6	109,4	112,1
Produkcja przemysłowa (%)	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5
Produkcja rolna (%)	90,8	110,2	101,9	89,8	119,1
Nakłady inwestycyjne (%)	111,2	117,2	101,9	89,8	97,7
Stopa inflacji (%)	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3
Eksport towarów (%)	125,8	111,6	110,4	128,5	141,6
Import towarów (%)	117,8	113,0	107,6	135,6	126,0
Stopa bezrobocia (w % na koniec roku)	11,7	11,1	9,4	8,7	8,6
Kurs waluty na 31.XII (UAH/USD)	5,43	5,29	5,33	5,33	5,32

Źródło: Opracowanie własne autora na podstawie danych z WEH w Kijowie

Z analizy danych w powyższej tablicy widać, że wzrost gospodarczy na Ukrainie utrzymuje się przez cały badany okres, a jego tempo jest wysokie, do czego przyczyniał się w znacznym stopniu szybko wzrastający eksport towarów i usług. Dobre wyniki odnotowano w przemyśle, ale niepokoić powinien słaby poziom inwestycji. Po bardzo słabych wynikach w produkcji rolnej w 2003 r. (susza i nieurodzaj na większości terenów) udało się osiągnąć rekordowo wysokie plony zbóż, a dzięki nim odnowić pogłowie bydła i trzody chlewnej.

Osiągnięte w 2004 r. wyniki mogłyby być jeszcze lepsze, ale polityka gospodarcza poprzednich władz podporządkowana była wyborom prezydenckim. W jej efekcie ustępujące władze prowadziły zdecydowanie pro-rosyjską politykę, mimo deklarowania zamiaru zbliżenia z Unią Europejską oraz wstą-

⁸⁸ Według danych CIA – *The World Factbook – Ukraina* – listopad 2005 r.

⁸⁹ PKB Ukrainy w ujęciu realnym jest ciągle o blisko 40% niższy w stosunku do roku 1991.

pienia Ukrainy do NATO. Przedstawiciele władz ingerowali często w działania pojedynczych firm, równocześnie zaniedbując wydawanie przepisów wykonawczych do obowiązujących od początku roku tak ważnych regulacji, jak kodeks cywilny, kodeks gospodarczy, ustawa o hipotece czy związanych ze swobodą obrotu ziemią rolniczą⁹⁰. Niespójna była polityka podatkowa (np. w kwestii podatku VAT), nadmierna liczba pozataryfowych regulacji w handlu zagranicznym, administracyjne wpływanie na ceny paliw, żywności i nawozów sztucznych dla rolników. Wzrastająca inflacja i podejmowane działania przez Narodowy Bank Ukrainy w celu obrony wartości hrywny wywoływały paniczne reakcje ludności.

Triumfalne zakończenie „pomarańczowej rewolucji” i radykalna wymiana władz na wszystkich szczeblach nie wpłynęły na samorozwiązanie się piętrzących się przed Ukrainą problemów. Głębokie podziały polityczne pomiędzy mieszkańcami wschodniej (pro–rosyjskiej) i zachodniej Ukrainy nie ułatwiały działań zarówno starym i nowym władzom, co przejawiało się np.: brakiem programu gospodarczego. Trudno bowiem za taki uznać przyjęty w końcu marca 2005 r. zespół działań wyraźnie ukierunkowanych na zwiększanie wpływów do budżetu państwa. Likwidacja praw nabytych w postaci ulg dla inwestorów zagranicznych, faktyczne zawieszenie działalności specjalnych stref ekonomicznych czy licytowanie się w kwestii ilości wcześniejszych prywatyzacji, które zostaną anulowane spowodowały gwałtowny odpływ sympatii do nowych władz, zarówno wśród miejscowych, jak i zachodnich przedsiębiorców.

W dwustronnych stosunkach pomiędzy Ukrainą a Unią Europejską nowy rząd liczy na wzajemną aktywizację. Zatwierdzony został nowy trzyletni plan współpracy na lata 2005–2007. Zawiera on szereg zadań, których wypełnienie pozwoli w 2008 roku podpisać nową (wzmacniającą) umowę Ukrainy z UE. Plan ten przewiduje zacieśnienie współpracy w energetyce, transporcie, ochronie środowiska, polityce zagranicznej i bezpieczeństwa, oraz dostosowania prawa miejscowego do standardów UE. Przewiduje też rozpoczęcie rozmów o utworzeniu strefy wolnego handlu (po przyjęciu Ukrainy do WTO) oraz rozpoczęcie rozmów o uproszczeniu reżimu wizowego.

Przynależność do WTO jest od lat deklarowanym priorytetem każdego kolejnego rządu Ukrainy. W roku 2004 nie poczyniono jednak w tym kierunku znaczących kroków, a polityka gospodarcza była raczej sprzeczna z deklarowaną strategią otwartości rynku odpowiednio do standardów WTO, liberalizacją i integracją do rynku światowego. Obecnie Ukraina prowadzi trudne, dwustronne negocjacje z USA (sprawa mięsa drobiowego), Norwegią (spór o import ryb norweskich), Chinami i Japonią. Nieuzgodnione pozostają ciągle tak ważne kwestie jak: państwowa regulacja cen, dyskryminacyjne opodatkowanie, taryfowe i ilościowe ograniczenia, subsydia w przemyśle, bariery techniczne, stosowanie środków sanitarnych i fitosanitarnych.

4.2.2. *Handel zagraniczny Ukrainy*

⁹⁰ Po raz kolejny przedłużono moratorium na obrót ziemią rolniczą do końca 2007 r.

Rok 2004 był bardzo dobrym okresem dla handlu zagranicznego Ukrainy. Obroty handlowe z zagranicą (łącznie towary i usługi) wyniosły 68,9 mld USD, a dodatnie saldo w wysokości 6,9 mld USD znacznie wzmocniło bilans płatniczy państwa.

Tabela 4.5. Obroty towarowe Ukrainy w latach 2000–2004 (wartości w mln USD, dynamika w %)

Rok	Eksport		Import		Saldo
	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika	
2000	14 673	125,8	13 956	117,8	717
2001	16 264	111,6	15 775	113,0	490
2002	17 957	110,4	16 976	107,6	980
2003	23 074	128,5	23 015	135,6	59
2004	32 972	141,6	28 996	126,0	3 976

Źródło: Opracowanie autora na podstawie danych z WEH w Kijowie

Ukraina utrzymuje aktywne stosunki handlowe z blisko 200 krajami, dlatego też, poza relacjami z Rosją, widać znaczną dywersyfikację obrotów. Na podstawie danych Państwowego Komitetu ds. Statystyki Ukrainy wynika, że głównymi partnerami handlowymi Ukrainy są firmy wywodzące się z krajów zaprezentowanych w poniższej tabelicy.

Tabela 4.6. Obroty towarowe Ukrainy z głównymi partnerami w 2004 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)

Eksport			Import		
Kraj	Wartość	Udział	Kraj	Wartość	Udział
Rosja	5 940	18,0	Rosja	11 803	40,7
Niemcy	1 914	5,8	Niemcy	2 726	9,4
Turcja	1 881	5,7	Turkmenistan	1 943	6,7
Włochy	1 650	5,0	Polska	1 000	3,3
USA	1 518	4,6	Włochy	812	2,8
Polska ⁹¹	990	3,0	USA	754	2,6

Źródło: Opracowanie autora na podstawie danych z WEH w Kijowie

Od lat niezmienna pozostaje zasadnicza struktura obrotów Ukrainy z zagranicą. Jej główne pozycje w eksporcie z Ukrainy stanowią: metale żelaza i wyroby z nich (około 30%); produkty mineralne (15%),

⁹¹ Od kilku lat istnieje rozbieżność pomiędzy danymi ukraińskiej i polskiej statystyki w sprawie wartości wzajemnych obrotów.

w tym ropa naftowa i produkty jej przetwórstwa (12%); maszyny mechaniczne i narzędzia (10%) oraz produkty chemiczne (8%). W 2004 r. wzrósł ponadprzeciętnie udział w eksporcie chemikaliów (o 43%), a także maszyn, urządzeń przemysłowych oraz środków transportu kolejowego (o 30%).

Podstawowe pozycje w imporcie Ukrainy to: produkty mineralne (37%), w tym benzyna i jej pochodne, ropa naftowa, gaz ziemny; maszyny i urządzenia (15%) oraz produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych (8%).

Perturbacje na rynku paliw odbiły się w imporcie spowolnieniem tempa importu środków transportu, którego wzrost w I kwartale wynosił 90%, za I półrocze 70%, ale na koniec roku spadł do 33% oraz silnym spadkiem importu artykułów rolnych (o 15%) i spożywczych (o 9%). Inne kategorie towarów wykazywały wzrost importu.

Rozszerzenie od 1 maja 2004r. Unii Europejskiej spowodowało dla Ukrainy spadek dynamiki eksportu do nowych członków (poza Polską i Czechami). Było to głównie wskutek objęcia nowych krajów członkowskich nietaryfowymi ograniczeniami na import metali żelaza i nawozów sztucznych, a także likwidacją strefy wolnego handlu z krajami bałtyckimi (Litwą, Łotwą i Estonią). W konsekwencji tych zjawisk udział UE–25 w ukraińskim eksporcie zmniejszył się z około 35% w 2003 r. do 30% w 2004 r., zmalało także tempo wzrostu importu z krajów „starej Unii”.

Istotną rolę w gospodarce Ukrainy pełnią obroty usługami. W całości handlu zagranicznego po stronie eksportu stanowią 14%, a w imporcie 6,5%. Ich wartość w eksporcie przekroczyła w ubiegłym roku 5 mld USD (w tym transportowych 4 mld USD), a w imporcie wyniosła 2 mld USD, w tym również najwięcej transportowych 457 mln USD. Jak widać Ukraina potrafi umiejętnie wykorzystywać swoje tranzytowe położenia na przecięciu się wielu szlaków i korytarzy transportowych.

4.2.3 Polsko–ukraińskie stosunki gospodarcze

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, nasze stosunki dwustronne regulowane są instrumentami unijnej polityki handlowej, w ramach której pomiędzy UE i Ukrainą obowiązuje Porozumienie o Partnerstwie i Wzajemnej Współpracy (PCA).

Polska jest aktualnie szóstym partnerem handlowym dla ukraińskiego eksportu i czwartym po stronie importu. Obroty towarami w handlu Polski z Ukrainą w 2004 r. (na podstawie danych z polskiej statystyki) przekroczyły wartość 3 mld USD. Polski eksport wynosił nieco ponad 2 mld USD i był 2–krotnie wyższy od importu z Ukrainy. Ta wysoka, bo wynosząca blisko 1 mld USD, nadwyżka we wzajemnych obrotach towarowych ma istotny wpływ na poprawę ogólnego salda obrotów polskiego handlu zagranicznego. Zamieszczona poniżej tabela 3 prezentuje wyniki polsko–ukraińskiej wymiany towarowej w okresie ostatnich 5 lat oraz stan po 9 miesiącach 2005 r. Jej uzupełnieniem jest wykres w załączniku obrazujący historię tej wymiany w okresie 1992–2004.

Tabela 4.7. Obroty towarowe z Ukrainą w latach 2000–2004 i za 9 m–cy 2005 r.
(wartości w mln USD, dynamika w %)

Rok	Eksport		Import		Saldo
	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika	
2000	798	113,5	475	140,4	323
2001	1 003	125,6	449	94,5	554
2002	1 180	117,7	491	109,4	689
2003	1 561	132,2	744	151,4	817
2004	2 023	129,6	1 038	139,5	985
I–IX 05	1 740	119,9	725	98,3	1 015

Źródło: Opracowanie autora na podstawie danych z MG

Polska oferta eksportowa dla Ukrainy jest bardzo bogata (liczy kilkaset pozycji), ale największy udział w 2004 r. miały następujące grupy towarów (według wartości dostaw):

– samochody i części	266 mln USD (13,3%) ogółu wartości eksportu
– maszyny i urządzenia	228 mln USD (11,4%)
– wyroby z metali	196 mln USD (9,8%)
– artykuły rolno–spożywcze	172 mln USD (8,6%)
– wyroby z tworzyw sztucznych	158 mln USD (7,9%)
– wyroby z papieru lub tektury	102 mln USD (5,1%)
– wyroby z żeliwa i stali	80 mln USD (4,0%)
– meble	72 mln USD (3,6%)
– wyroby perfumeryjne	60 mln USD (3%)
– wyroby z drewna	58 mln USD (2,9%).

Natomiast w imporcie z Ukrainy do Polski od lat występuje silna koncentracja na następujących pięciu grupach towarów (jako % udziału w ogólnej wartości dostaw):

– produkty mineralne	23,9%
– rudy metali	21,8%
– żelazo i stal	20,9%
– produkty przemysłu chemicznego	5,2%
– artykuły rolno–spożywcze	4,6%.

Dobre wyniki polskiego eksportu na rynek ukraiński utrzymują się także w roku bieżącym, chociaż ich dynamika po 9 miesiącach (120%) jest wyraźnie niższa od uzyskiwanej w tym samym okresie na innych rynkach Wschodnich (Rosja 150%, Kazachstan 142%, Białoruś 135%). Obserwuje się ponadto

pewne przesunięcia i zmiany w strukturze polskiego eksportu. Na pierwsze miejsce wysunęły się maszyny i urządzenia (obecnie 17,8% ogółu eksportu), zmniejszył się natomiast wywóz takich grup towarów jak: samochody i części (o 12%), produkty pochodzenia zwierzęcego (o 30%) oraz gotowe artykuły spożywcze (o 19%).

Nie oznacza to jednak, że Ukraina rezygnuje z importu polskich towarów. Wręcz przeciwnie, analizy wybranych segmentów rynku Ukrainy przygotowywane przez pracowników wydziału ekonomiczno-handlowego Ambasady RP w Kijowie⁹², a publikowane w biuletynach oraz na stronie internetowej wydziału wskazują szereg nisz, gdzie jest jeszcze wiele miejsca i środków do zdobycia przez polskich przedsiębiorców. Często wiąże się to jednak z koniecznością zmian w dotychczasowej strategii firm i przejściu od prostego handlu do tworzenia grup konsorcjalnych (dla zwiększenia skali i zakresu oferty) oraz rozważeniu decyzji o uruchomieniu inwestycji zagranicznej.

4.2.4. Inwestycje zagraniczne na Ukrainie

Ukraina, mimo atrakcyjnego położenia, bogactw naturalnych i rozwiniętego przemysłu, przez wielu przedsiębiorców, nie jest traktowana jako szczególnie atrakcyjny kraj do inwestowania. Pierwsze lata niepodległości, to bardzo wolny napływ inwestorów, dopiero stabilizacja gospodarki ukraińskiej po kryzysie z 1998 r., a następnie dynamiczny jej wzrost, spowodowały zwiększenie zainteresowania tym krajem. Ważnym czynnikiem, który mógł pozytywnie wpływać na wzrost inwestycji zagranicznych na Ukrainie były przeobrażenia polityczne w tym kraju, mające miejsce w wyniku „pomarańczowej rewolucji”. Proeuropejskie dążenia prezydenta Wiktora Juszczenki i jego wizyty w Parlamencie Europejskim, w Niemczech i USA miały między innymi na celu popularyzację gospodarki ukraińskiej.

Od lat dla inwestorów zagranicznych atrakcyjne było uruchamianie działalności w Kijowie (około 40% ogółu inwestycji) lub na terenie różnych odmian specjalnych strefach ekonomicznych. W grudniu 2004 r. nowy rząd Ukrainy rozpoczął prace nad zmianą zasad działalności tych stref, uznając, że większość z nich nie spełniła związanych z nimi nadziei na napływ inwestorów, a w części podejmowano działania szkodliwe dla własnych producentów⁹³ oraz sprzyjające unikaniu opodatkowywania działalności. Jeszcze bardziej dotkliwa była jednak decyzja parlamentu, który w ramach nowelizacji budżetu na 2005 r. zlikwidował z dniem 31 marca tego roku ulgi dla inwestorów w strefach. Takie działania podważają zaufanie do prawdziwych intencji władz oraz skutecznie „chłodzą zapal” kandydatów na kolejnych inwestorów i w efekcie mogą osłabić wzrastające tempo ich napływu.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do końca 2004 r. zamknął się łączną wartością 9,5 mld USD, a do grona największych inwestorów na Ukrainie należą: USA 1 152 mln USD; Cypr 1 093 mln USD; Wielka Brytania 809 mln USD; Niemcy 551 mln USD; Niderlandy 549 mln USD; Wyspy

⁹² Np. prowadzone przez dr M. Bogacką opracowanie pt. „Ukraina – warunki dostępu do rynku” czy inne znajdujące się na stronie <http://users.adamant.net/~wehamb/>

⁹³ Np. import kurczaków z USA do przerobu w strefach zwalniał je z 60% cła wwozowego.

Owcz 544 mln USD; Rosja 458 mln USD; Szwajcaria 411 mln USD; Austria 346 mln USD; Polska 192 mln USD.

Naturalne zainteresowanie rynkiem ukraińskim, a zwłaszcza jej strategicznymi obszarami przejawia Rosja, która inwestuje głównie w sektorze ropy naftowej i gazu oraz w przemyśle chemicznym. Oprócz rosyjskich są również tam obecne firmy z USA i Niemiec.

W ostatnim czasie dużym zainteresowaniem inwestorów cieszy się ukraiński handel detaliczny, szczególnie supermarkety. Powoduje to konsolidacyjne reakcje miejscowych przedsiębiorstw, obawiających się konkurencji silniejszych zachodnich sieci (Metro, Billa).

Firmy i przedsiębiorcy z Ukrainy są także inwestorami na rynkach zagranicznych, jednak skala tego zaangażowania jest ciągle niewielka i na koniec 2004 r. wynosiła 176 mln USD.

4.2.5 Polskie inwestycje na Ukrainie

Perspektywicznym kierunkiem dalszej aktywizacji współpracy i rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Ukrainą jest działalność inwestycyjna na rynkach partnera. Jej obecny poziom, wynoszący z polskiej strony 192 mln USD, daje Polsce 10 miejsce wśród inwestorów zagranicznych na Ukrainie (2,5%). Polskie kapitały ulokowane są głównie w następujących dziedzinach:

- przemysł – 58%
- sektor bankowo–finansowy – 23,2%
- handel i usługi – 10,8%.

Największymi polskimi inwestorami są: Can-Pack (producent puszek do napojów), Bank PKO BP, który kupił udziały w Kredyt Bank Ukraina, Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych Bella-Center (artykuły higieny osobistej), Inter-Groclin (siedzenia do samochodów) oraz fabryki mebli Nowy Styl i Forte. W 2005 r. z dużą inwestycją weszło na Ukrainę PZU. Na Ukrainie działa również PeKaO S.A. Według danych ukraińskich Ministerstwo Gospodarki i Integracji Europejskiej Ukrainy miało w swoim rejestrze 942 polskie i polsko–ukraińskie przedsiębiorstwa działające w charakterze rezydentów.

Ukraina jest atrakcyjnym rynkiem materiałów budowlanych i usług w budownictwie⁹⁴, który przedstawia realne możliwości dla eksporterów zagranicznych, a zwłaszcza, inwestorów. W ciągu ostatnich lat biznes w zakresie rekonstrukcji i budowy mieszkań wg standardów zachodnioeuropejskich oraz budowy biurowców i supermarketów stał się jednym z najbardziej dochodowych w Ukrainie (20% przyrost w 2004 r.).

Ukraińskie firmy rozpoczęły inwestycje w Polsce na szeroką skalę w 2004 roku i są już obecne w sektorze bankowym, handlu wyrobami stalowymi oraz w przemyśle hutniczym (Huta Częstochowa).

4.2.6. Bibliografia

⁹⁴ Więcej na ten temat w raporcie WE–H z Kijowa

1. „Budownictwo i rynek materiałów budowlanych w Ukrainie: możliwości dla biznesmenów z Polski” – Raport opracowany przez WE–H w Kijowie, styczeń 2005r.;
2. Bogacka M., „Ukraina – warunki dostępu do rynku” WE–H w Kijowie, 2004;
3. „Notatka informacyjna z 7 czerwca 2005 roku na temat polityki zagranicznej Ukrainy”, OSW;
4. Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski za 9 m–cy 2005 r., MG, 2005;
5. Ukraina Przewodnik dla przedsiębiorców, UNIDO 2005;
6. *The World Factbook 2005 – Ukraina*, CIA, 2005;
7. “WIEM. Wielka Internetowa Encyklopedia Multimedialna”, <http://wiem.onet.pl>

4.2.7. Przydatne linki

www.president.gov.ua

www.kmu.gov.ua/control

www.mfa.gov.ua

www.rada.kiev.ua

www.rainbow.gov.ua

www.bank.gov.ua

www.minfin.gov.ua

www.ukraine-poland.com

users.adamant.net/~wehamb

www.chamber.pl

4.3. Białoruś

4.3.1. Sytuacja gospodarcza Białorusi

Białoruś od 1996 r. znajduje się na ścieżce szybkiego wzrostu gospodarczego, a jej roczne tempa przyrostu PKB są zdecydowanie wyższe od osiąganych w większości krajów europejskich, co prezentuje tablica 1. Wyniki te w początkowych latach badanego okresu są jeszcze obciążone skutkami kryzysu finansowo-bankowego w Rosji z 1998 r., który miał silny, negatywny wpływ na gospodarki wszystkich sąsiadów.

Tab. 4.8. Przyrost PKB Białorusi w latach 2000–2004 oraz prognoza na 2005

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005
%	5,8	4,7	5,0	7,0	11,0	9,0

Zródło: Ministerstwo Statystyki Białorusi

Wartość PKB Białorusi za 2004 r. wynosiła (według wartości siły nabywczej) 70,5 mld USD, a w przeliczeniu na obywatela 6 800 USD (średnia dla całego Świata wynosi 8 800 USD⁹⁵). Struktura wytwarzania PKB przedstawia się następująco:

- przemysł 27%;
- rolnictwo i leśnictwo 9%;
- budownictwo 6,5%;
- transport i łączność 10%;
- handel i gastronomia 10%

Na dobre wyniki uzyskane w 2004 r. największy wpływ miały:

- przyrost produkcji przemysłowej o 15,6% (najwięcej w przemysłach maszynowym (22,3%) oraz paliwowym (blisko 19%));
- wzrost produkcji towarów dla ludności (13%) i obrotów w handlu detalicznym (12%);
- przyrost produkcji w rolnictwie (o 13%);
- przyrost inwestycji o 20%;
- przyrost eksportu o 38%.

Nie znaczy to, jednak, że gospodarka Białorusi pokonała problemy z początku lat 90-ych i jest konkurencyjna wobec ofert z zagranicy. Nadal do podstawowych dylematów gospodarki należą:

- niski stopień wykorzystania majątku produkcyjnego jako efekt zerwanych związków kooperacyjnych po rozpadzie b. ZSRR;

⁹⁵ Według danych CIA – *The World Factbook – Belarus* – listopad 2005 r.

- znaczne (około 75%) zużycie środków trwałych;
- nadal wysoka inflacja, wywoływana między innymi administracyjnymi decyzjami prezydenta o podwyższeniu przeciętnego wynagrodzenia do 100 USD⁹⁶;
- nadmierna ingerencja państwa w gospodarkę pod hasłem realizowania systemu „społecznie zorientowanej gospodarki rynkowej”.

Tempo rozwoju gospodarki Białorusi uzależnione jest w znacznym stopniu od wyników gospodarki rosyjskiej, która jest jej głównym partnerem zarówno w eksporcie (57%), a jeszcze bardziej w imporcie (69%). Tak silne uzależnienie gospodarki Białorusi od Rosji, brak własnych środków, oraz zamiar integracji obu państw, uniemożliwiają nawet najmniejsze próby reform w kierunku rozwiązań rynkowych. Autorytarne rządy prezydenta Łukaszenki wprowadziły Białoruś w konflikt polityczny z większością państw OBWE, co utrudnia przedsiębiorstwom białoruskim prowadzenie interesów poza granicami kraju, oraz skutecznie zniechęca potencjalnych inwestorów zagranicznych od lokowania na jej terytorium tak potrzebnych inwestycji.

Ich wartość na koniec 2004 r. wynosiła 1 517 mln USD (wzrost o 210 mln), ale zaledwie 900 mln USD stanowiły inwestycje bezpośrednie, z których 41% ulokowano w handlu i gastronomii, 17% w łączności, a 15% w przemyśle.

Handel zagraniczny Białorusi charakteryzuje się wzrastającym eksportem i jeszcze szybciej importem, w wyniku czego powiększa się ujemne saldo obrotów i wzrasta zadłużenie.

Do końca 2004 roku przekształceniom strukturalnym na terenie Białorusi poddano ponad 4 000 przedsiębiorstw państwowych⁹⁷, z których prawie połowę (1936) przekształcono w spółki akcyjne, ponad 700 sprzedano załogom, a pozostałe sprzedano na przetargach i aukcjach. Nowi właściciele (głównie banki i inne podmioty państwowe) bez pomocy strategicznych inwestorów wyposażonych w kapitały i nowoczesne technologie oraz rozwiązania organizacyjne nie są w stanie dokonać koniecznych dla ich rozwoju zmian.

Podobne problemy obserwuje się w rolnictwie, gdzie dominującą formą własności są spółki akcyjne, ale niedozwolona jest prywatna własność ziemi, mimo że powiększenie do 1 ha obszaru tzw. działek przyzagrodowych pozwoliło zdecydowanie poprawić zaopatrzenie rynku wewnętrznego i sprzedawać nadwyżki za granicę.

Białoruś, jak jej więksi sąsiedzi (Rosja i Ukraina), ubiega się o przyjęcie do Światowej Organizacji Handlu (WTO), co przyczyniłoby się niewątpliwie do ułatwienia wymiany handlowej z tym krajem.

4.3.2. Handel zagraniczny

Handel zagraniczny Białorusi uzależniony jest od wielu uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych, będących pochodną polityki handlowej rządu lub władz innych krajów. Np.: wobec eksportu soli pota-

⁹⁶ W 2004 r. inflacja wynosiła według oficjalnych danych 14%, a rok wcześniej ponad 25%

⁹⁷ Zatrudnieni w nich pracownicy to blisko 1 mln ludzi

sowej (jednego z najważniejszych wywożonych surowców) stosowane są na terenie Unii Europejskiej cła antidumpingowe. Rynek wewnętrzny jest chroniony przez skomplikowany system standaryzacji i certyfikacji, licencjonowanie i kwotowanie wielu dziedzin handlu zagranicznego oraz obowiązkiem odsprzedaży walut uzyskanych z tytułu eksportu.

W 2004 roku obroty handlu zagranicznego Białorusi wyniosły 30,1 mld USD i były o ponad 8,5 mld USD wyższe niż w 2003 roku. Eksport towarów wyniósł 13,7 mld USD, a import 16,3 mld USD, co spowodowało ujemne saldo w wysokości 2,6 mld USD. Wartość obrotów towarowych w okresie ostatnich 5 lat przedstawia tablica 4.9.

Tabela 4.9. Obroty towarowe Białorusi w latach 2000–2004 (wartości w mln USD, dynamika w %)

Rok	Eksport		Import		Saldo
	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika	
2000	6 967	100,0	8 545	100,0	-1 578
2001	7 448	106,9	8 178	95,7	-730
2002	8 021	107,7	9092	111,2	-1 071
2003	9 946	124,0	11 558	127,1	-1 612
2004	13 752	138,3	16 346	141,4	-2 594

Źródło: Opracowanie autora na podstawie danych z WEH w Mińsku

Głównymi towarami w białoruskim eksporcie były jak od wielu lat:

- produkty mineralne 27,5%
- środki transportu 11,3%
- maszyny i urządzenia 10,9%
- wyroby chemiczne 9,2%
- wyroby metalurgiczne 8,8%
- odzież i tekstylia 7,4%.

Natomiast na import składały się następujące główne grypy towarów:

- produkty mineralne 28%
- maszyny i urządzenia 17,5%
- wyroby metalurgiczne 13,7%
- wyroby chemiczne 9,2%
- środki transportu 5,5%
- wyroby z tworzyw sztucznych 5,4%
- artykuły spożywcze 5,4%.

Główne kierunki dostaw i importu towarów przedstawia tablica 4.10.

Tabela 4.10. Obroty towarowe Białorusi z głównymi partnerami w 2004 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)

Eksport			Import		
Kraj	Wartość	Udział	Kraj	Wartość	Udział
Rosja	6 463	46,9	Rosja	11 142	67,6
W. Brytania	1 147	8,3	Niemcy	1 081	6,6
Niderlandy	924	6,7	Ukraina	545	3,3
Polska ⁹⁸	729	5,3	Polska	475	2,9
Ukraina	540	3,9	Włochy	300	1,8
Niemcy	503	3,7	USA	195	1,2

Źródło: Opracowanie autora na podstawie danych z WEH w Mińsku

Zawarte w tabeli dane potwierdzają bardzo silne uzależnienie białoruskiej gospodarki od kontaktów z Rosją, która jest odbiorcą blisko 50% wartości całego eksportu oraz dominującą dostawcą po stronie importu. Taka struktura (utrzymująca się od wielu lat) wskazuje na praktyczne „wchłanianie” Białorusi przez wschodniego sąsiada.

4.3.3 Obroty towarowe Polski z Białorusią

Polska jest aktualnie czwartym partnerem handlowym Białorusi i tę pozycję utrzymujemy już od kilku lat. Obroty towarowe pomiędzy naszymi krajami (na podstawie danych z polskiej statystyki) osiągnęły w 2004 r. wartość blisko 1,3 mld USD. Polski eksport zbliżył się 570 mln USD i był o 150 mln niższy od importu z Białorusi. Zamieszczona poniżej tabela 4 prezentuje wyniki polsko-białoruskiej wymiany towarowej w okresie ostatnich 5 lat oraz stan po 9 miesiącach 2005 r. Jej uzupełnieniem jest wykres w załączniku obrazujący historię tej wymiany w okresie 1992–2004.

Tabela 4.11. Obroty towarowe z Białorusią w latach 2000–2004 i za 9 m-cy 2005 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)

Rok	Eksport		Import		Saldo
	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika	
2000	243	104,7	154	92,8	89
2001	276	113,2	145	94,7	131
2002	261	94,3	227	156,1	34

⁹⁸ Istnieją pewne różnice w zastawieniach statystycznych Białorusi i Polski

2003	396	151,2	387	170,4	9
2004	568	143,6	717	185,6	-149
I-IX 05	525	134,7	744	160,9	-219

Źródło: Opracowanie autora na podstawie danych z MG

W polskiej ofercie na Białoruś dominują następujące grupy towarów (według wartości dostaw):

- maszyny i urządzenia 139 mln USD (24,5%) ogółu wartości eksportu
- produkty pochodzenia zwierzęcego 70 mln USD (12,3%)
- wyroby przemysłu chemicznego 51 mln USD (9,0%)
- wyroby z metali nieszlachetnych 42 mln USD (7,5%)
- wyroby z tworzyw sztucznych 40 mln USD (7,0%)

4.4. Mołdowa

4.4.1 Sytuacja gospodarcza

W ostatnim okresie wzrasta zainteresowanie, zarówno polskich, jak i mołdowskich firm, pozyskaniem rynku zbytu oraz możliwością współpracy w dziedzinie organizacji produkcji oraz sprzedaży polskich towarów. Ze względu na płytkość rynku mołdowskiego i coraz bogatszy asortyment towarów miejscowych producentów, eksport polskich towarów konsumpcyjnych, szczególnie żywnościowych, jest ograniczony. Artykuły spożywcze o najwyższej jakości, jako uzupełnienie rynku, mogą znajdować nabywców jedynie wśród części społeczeństwa o stosunkowo wysokich dochodach.

Znacznie większe zapotrzebowanie jest na importowaną odzież, zwłaszcza damską i dziecięcą, obuwie, sprzęt gospodarstwa domowego, środki piorące i czyszczące, kosmetyki, meble, materiały budowlane i artykuły wyposażenia mieszkań, lekarstwa, artykuły spożywcze. Słabością rynku mołdowskiego jest organizacja sieci sprzedaży, głównie sprzedaży hurtowej. Dlatego też dostawcy towarów na ten rynek, chcąc zwiększyć swoją sprzedaż oraz ograniczyć ryzyko handlowe, powinni włączyć się w tworzenie hurtowni, organizację sklepów, Polskich Domów Handlowych itp.

Istnieją perspektywy rozwoju rynku towarów inwestycyjnych, maszyn, urządzeń i ciągników rolniczych. Ogromne potrzeby nie są zaspokajane z braku możliwości finansowych, zarówno podmiotów gospodarczych, jak i administracji rządowej czy też lokalnej. Dlatego polscy producenci i dostawcy, wspólnie z instytucjami finansowymi i ubezpieczeniowymi, powinni rozszerzyć swoje oferty handlowe o dostawy na nowych warunkach tj. kredytu i leasingu (zwłaszcza jeżeli chodzi o maszyny rolnicze, ciągniki, autobusy, kotły olejowe i gazowe, linie technologiczne dla przemysłu spożywczego).

Programy rządowe zakładają znaczne zwiększenie nakładów inwestycyjnych oraz stworzenie warunków sprzyjających napływowi kapitału zagranicznego. Inwestycje zagraniczne mają być jednym z elementów przyspieszenia rozwoju gospodarczego Mołdowy, gdzie praktycznie we wszystkich branżach i dziedzinach gospodarczych one są konieczne.

Biorąc pod uwagę warunki i ograniczone możliwości kapitałowe, działalność inwestorów zagranicznych skupiona będzie na:

1. budowie i modernizacji zakładów przetwórstwa rolno–spożywczego, przechowalnictwie i organizacji sprzedaży artykułów żywnościowych;
2. budowie i eksploatacji lokalnych sieci ciepłowniczych;
3. modernizacji zakładów produkcji materiałów budowlanych;
4. przemyśle odzieżowym, obuwniczym i meblarskim;
5. budowie sieci przesyłu gazu;
6. budowie i modernizacji sieci przesyłu energii elektrycznej;
7. wymianie parku samochodowego i organizacji transportu miejskiego;
8. usługach telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych, finansowych;
9. organizacji giełd towarowych, hurtowni, składów magazynowych.

Szansą dla polskiego sektora jest zwłaszcza współpraca produkcyjna w przetwórstwie rolniczym. Ostatnio rząd Mołdowy duży nacisk kładzie na tworzenie Forum Inwestycyjnego, w ramach których prezentowane są projekty inwestycyjne. Z uwagi na prounijny charakter polityki zewnętrznej – Mołdowa w pełni korzysta z kredytowania projektów przez banki zagraniczne, w tym zwłaszcza przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Analiza możliwości polskiego sektora MSP w realizacji projektów inwestycyjnych może wskazać kierunki działań na rzecz partycypacji w ich realizacji. Mołdowa pozyskuje środki finansowe na wszystkie niemal dziedziny funkcjonowania gospodarki, niedoinwestowana dotychczas gospodarka stara się być opierana o nowe technologie, modernizację i rozbudowę dotychczas funkcjonujących zakładów. Utrudnienia wynikają zwłaszcza z faktu, że większość przemysłu Mołdowy znajduje się na terenie separatystycznego Naddniestrza, powoduje to potrzebę rozbudowy niezbędnego potencjału dla gospodarki w nowych warunkach. W sumie największej potrzeb wynika z przestarzałego przemysłu przetwórczego, energetycznego itp. Typowe projekty inwestycyjne, skierowane do polskiego sektora MSP zawiera poniżej zamieszczone zestawienie:

Tabela 4.12. Projekty inwestycyjne, skierowane do polskich MSP

Tytuł projektu	Produkcja i hodowla rasowych świń
Informacje o firmie	JSC „Albota” Osoba do kontaktu: M. Chiper, G. Uzun Adres: Republika Mołdowy 7425, jud. Taraclia Tel./fax: (373 74) 57230, (373 91) 09157
Opis firmy	JSC „Buchet” została utworzona w 1947 roku. Firma rozpoczęła produkcję świń rasowych w 1962 roku. Firma posiada budynki, maciory, knury, siłę roboczą oraz specjalistów.
Opis projektu	Projekt przewiduje dalszy rozwój produkcji świń rasowych i osiągnięcie w momencie zakończenia projektu 600 sztuk świń rasowych w celu zaopatrywania ludności w mięso oraz żywych młodych świń. Sprzedaż prowadzona będzie na rynku lokalnym oraz w krajach WNP.
Całkowity koszt projektu	82.000 USD

Okres realizacji	2 lata
Czas zwrotu nakładów	4 lata
Cele projektu	- Przebudowa trzech pomieszczeń - Zakup sprzętu oraz technologii - Zakup paszy - Przebudowa studni - Przebudowa kanalizacji
Obecny stan inwestycji	Koncepcja projektu
Tytuł projektu	Produkcja, magazynowanie i sprzedawanie świeżych owoców
Dane o instytucji	Dodastel – Gemi” Ltd Adres: MD–3715 P. Botu str, 4 com.Cojusna, jud. Chişinău Dyrektor: Jereghi Gheorghe Tel: (373 37) 42 856; 42 755
Opis projektu	Projekt ma na celu odnowienie istniejącego sadu owocowego o pow. 123 ha (z możliwością rozszerzenia upraw do 800 ha) leżącego we wsi Min-ceni w centrum kraju. Obecnie w sadzie rosną jabłonie, śliwy, grusze i wiśnie, które dają roczny zbiór 1407 ton. Roczny dochód jest przewidywany na 620625 Euro.
Całkowity koszt projektu	1,797,100 EUR
Czas zwrotu nakładów	3 lata
Cele projektu	• Zakup sprzętu rolniczego, • Zakup środków owadobójczych i grzybobójczych
Tytuł projektu	Plantacja orzechów laskowych
Dane o instytucji	Gospodarstwo rolnicze "Vladimir Vlasov" Adres: MD–6531 Rusteni village, Anenii Noi, Jud.Chisinau Tel: (373) 29597070
Opis projektu	Projekt obejmuje plantację orzechów laskowych na powierzchni 40 ha. Zbiór z drzewka wynosi 30 kg, a całkowity zbiór wynosi 24 000 kg i przynosi dochód 20 000 USD
Całkowity koszt projektu	68.481 USD
Czas zwrotu nakładów	6 lat
Cele projektu	Plantacja orzechów laskowych

Źródło: materiały informacyjne Izby Gospodarczej Rynków Wschodnich

Rząd Mołdowy swoje oferty opiera zwłaszcza o szereg dogodności inwestycyjnych dla potencjalnych partnerów. Związane one są z zawieraniem umów o wzajemnej ochronie i wspieraniu inwestycji oraz o unikaniu podwójnego opodatkowania⁹⁹. Prowadzone są także działania na rzecz tworzenia bazy prawnej i ekonomicznej, poprawy warunków prowadzenia działalności gospodarczej i polepszenia klimatu inwestycyjnego. Temu celowi ma służyć przyjęta na przełomie 2004/2005 roku *Strategia rozwoju gospodarczego i obniżenia poziomu ubóstwa*. W Strategii określono kierunki polityki gospodarczej w zakresie poprawy warunków prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zwłaszcza:

1. kontroli procesów inflacyjnych;
2. uproszczenia procedur rejestracji podmiotów;
3. uproszczenie procedur uzyskiwania pozwoleń;
4. optymalizacja kontroli państwowej;
5. zmniejszenie systemu płatnych usług instytucji państwowych;
6. stopniowe obniżanie podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych;
7. dostosowanie warunków podatkowych do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
8. tworzenie nowych struktur rozwoju poszczególnych regionów w postaci agencji oraz funduszy wspierania rozwoju;
9. poprzez zwiększenie autonomii finansowej regionów – zwiększenie ich atrakcyjności inwestycyjnej;
10. intensyfikacja działań prywatyzacyjnych;
11. doskonalenie działań antymonopolowych;

Dla polskiego sektora MSP, zamierzającego podjąć działania na rynku Mołdowy ważna jest zwłaszcza nowa ustawa z 2004 roku – O inwestycjach w rozwój przedsiębiorczości, która zapewnia:

1. swobodę prowadzenia inwestycji;
2. niedyskryminację inwestycji;
3. przejrzystość w zakresie udostępniania informacji na temat możliwości podejmowania działalności inwestycyjnej w Mołdowie;
4. gwarancje przestrzegania prawa przez organy władzy publicznej na rzecz inwestorów;
5. zwrot strat przy przymusowym wstrzymaniu inwestycji;

Ustawa ta także uwzględnia spełnianie obowiązków przez potencjalnych inwestorów, zgodnych z prawem obowiązującym na terenie Mołdowy.

Odrębna część ww. ustawy poświęcona jest nowym regulacjom dotyczącym inwestorów zagranicznych, w tym inwestycji. Nowe regulacje oparte są o zasady rejestracji i prowadzenia działalności (w tym likwidacji) przedsiębiorstw, prawa tworzenia filii i przedstawicielstw,

⁹⁹ Dotychczas Mołdowa zawarła takie umowy z 29 krajami, w tym z Polską.

ubezpieczeń społecznych i socjalnych, obrotu środkami pieniężnymi i majątkiem. Nowe regulacje – szczególnie istotne dla podejmujących działalność gospodarczą na terenie Mołdowy – dotyczą także praw do zakupu na własność nieruchomości niezbędnych do prowadzenia biznesu¹⁰⁰.

Dla potencjalnych inwestorów ważny jest także klimat inwestycyjny związany z ulgami i zasadami zwolnień z podatku dochodowego od osób prawnych. W przypadku Mołdowy ten system jest bardzo rozbudowany i możliwy do wykorzystania (lecz jest zależny od sumy funduszu założycielskiego podmiotu). Klimat inwestycyjny Mołdowy wynika także z możliwości zakupu majątku państwowego na zasadach odroczonej płatności.

Specyficzny klimat inwestycyjny Mołdowy obecnie wynika z dwóch dokumentów, tj. omawianej wcześniej *Strategii* oraz *Strategii pomocy Mołdowie*. Jest to bardzo ważny sygnał, w ramach którego pojawia się międzynarodowe zaufanie do działań rządu Mołdowy na rzecz wdrażania programów gospodarczych i społecznych. Otóż od połowy 2005 roku w finansowanie projektów inwestycyjnych, konkretnych programów naprawczych włączyły się międzynarodowe organizacje finansowe. Dostrzec także należy działania Unii Europejskiej na rzecz włączenia Mołdowy do Europejskiej Polityki Sąsiedztwa.

Można oceniać, iż w perspektywie najbliższych lat nastąpi znaczna poprawa warunków inwestycyjnych w Mołdowie. Ocena ta wynika z stabilizacji sytuacji gospodarczej, pomocy międzynarodowych organizacji finansowych oraz Unii Europejskiej, wdrażania programów naprawczych – pozytywnie ocenionych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy. Poprawa klimatu inwestycyjnego Mołdowy będzie jednak w dużej mierze zależać od realizacji planowanych działań na rzecz przedsięwzięć związanych z wspieraniem przedsiębiorczości, zmian w dziedzinach licencjonowania i koncesjonowania oraz debiurokratyzacji. Istotnym elementem będzie przejście od wzrostu gospodarczego (opartego dotychczas głównie na eksporcie siły roboczej) do zwiększania popytu wewnętrznego opartego na rozwoju własności prywatnej i napływie inwestycji, w tym zwłaszcza zagranicznych.

Gdzie przedsiębiorcy z sektora MSP mogą szukać informacji na temat możliwości eksportu, czy też współpracy inwestycyjnej z parterami z Mołdowy? W Polsce działa szereg instytucji, które są w stanie takiej pomocy udzielić, przekazać informacje, zorganizować spotkanie biznesowe. W pierwszej kolejności jest to Izba Gospodarcza Rynków Wschodnich – będąca jednocześnie organizatorem I Polskiej Wystawy Narodowej w Mołdowie. W dalszej kolejności Biuro Promocji i Inwestycji Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego – UNIDO. Pomocą może służyć Portal Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki i Pracy oraz Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady Polskiej w Kiszyniowie. Trzeba także zwrócić uwagę, iż na szczeblu rządowym działa Polsko-Mołdowska Komisja Mieszana ds. Współpracy Gospodarczej i Handlu w ramach której przyjęto szereg ustaleń dotyczących współpracy w dziedzinie rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego, transportu, energie-

¹⁰⁰ Nie dotyczy zakupu ziemi rolniczej i ziemi należącej do funduszu leśnego.

tyki, problematyki celnej i bankowo–finansowej. Uznano ponadto, że istnieją możliwości znacznego rozszerzenia współpracy w przetwórstwie rolno–spożywczym, elektroenergetyce, przemyśle lekkim i meblarskim. Określono obszary współpracy przemysłowo–inwestycyjnej m.in. w przemyśle odzieżowym, obuwniczym, tekstylnym, meblarskim, produkcji maszyn rolniczych i sprzętu gospodarstwa domowego, technice medycznej i farmacji.

Ważną rzeczą dla polskich inwestorów jest to, że istnieje możliwość prowadzenia rozliczeń transakcji w handlu zagranicznym w polskich złotych, konieczne jest jednak nawiązanie stosunków korespondenckich pomiędzy bankami polskimi i mołdowskimi, aby ułatwić zwiększenie obrotów handlowych i finansowanie wspólnych projektów inwestycyjnych. Należy również zbadać możliwości udzielenia przez polskie banki komercyjne kredytów na finansowanie dostaw polskich maszyn i urządzeń rolniczych do Mołdowy, ubezpieczanych w KUKA SA pod gwarancje odpowiednich instytucji finansowych.

Faktycznie dalszemu rozwojowi wymiany towarowej i współpracy inwestycyjnej w najbliższym czasie sprzyjać będzie podpisanie międzyrządowej umowy o współpracy gospodarczej pomiędzy Mołdową i Polską. Z kolei wejście w życie nowego porozumienia pomiędzy Mołdową i Ukrainą o wolnym handlu stwarza bardzo sprzyjające warunki dla polskich firm zamierzających swoją aktywność rozwijać na rynkach europejskich i azjatyckich. Sprzyjać temu może także perspektywiczne wejście Rumunii – bezpośredniego sąsiada Mołdowy w struktury Unii Europejskiej. Mołdowa jest także wymieniana jako kraj o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej. Przez Rumunię, Mołdowę planowane są połączenia ropo– i gazociągów z częścią azjatycką, w tym z budowanymi terminalami surowców energetycznych, do których Morzem Czarnym będą kierowane szlaki handlowe tankowców. Temu jest między innymi podporządkowana część wdrożeniowa Planu Działania Unia Europejska – Mołdowa, pozwalająca na przyspieszenie reform w tym najbiedniejszym kraju europejskim.

4.4.2. Bibliografia

1. *Business Guide to Moldova*, 2004 Edition, PricewaterhouseCoopers, 2004.
2. *Ekonomiczne Komentarze*, Nr 1–4/2005. Kiszyniów.
3. *Investment climate of Moldova*, Moldovan Export Promotion Organisation, 2005.
4. *Moldovan Economic Outlook. Trends, analysis, forecasts*, No. 2/2004, CASE Moldova 2004
5. *Mołdowa: regionalny konflikt w Naddniestrzu*, International Crisis Group, Kiszyniów/Bruksela, lipiec 2004.
6. *Mołdowa. Przewodnik dla przedsiębiorców*, UNIDO 2005
7. *Mołdawia – raport krajowy*, OSW, Warszawa maj 2004.
8. *Monetary synthesis No. 10 – 2004*, NBM, October 2004.
9. *Monitoring rynku zbóż i chleba w Mołdowie w pierwszym półroczu 2004 roku*, CISR, Kiszyniów 2004.

10. *Strategia ekonomicznego wzrostu i obniżenia biedy (2004–2006)*, RM, Kiszyniów, maj 2004
11. *Średniookresowa prognoza wydatków RM na lata 2005–2007*, Ministerstwo Finansów RM, Kiszyniów 2004.
12. *The World Factbook 2005 – Mołdowa*, CIA, 2005.
13. Złakowski Z., *Inwestycje zagraniczne w Republice Mołdowy. Warunki i klimat inwestycyjny*, WEH Kiszyniów, czerwiec 2004.
14. Złakowski Z., *Handel zagraniczny Mołdowy. Obroty towarowe Polski z Mołdową za 6 m–cy 2005 roku*, WEH Kiszyniów, sierpień 2005.
15. Złakowski Z., *Obroty towarowe Republiki Mołdowy za 8 m–cy 2005 roku*, WEH Kiszyniów, październik 2005.
16. Złakowski Z., *Współpraca gospodarcza Polska – Mołdowa*, WEH Kiszyniów, grudzień 2004.

4.4.3. Przydatne linki

Firmy i organizacje zainteresowane współpracą z przedsiębiorcami Republiki Mołdowy znajdą również cenne informacje na następujących stronach internetowych:

www.moldova.md

www.yellowpages.md

www.mepo.net

www.chamber.md

www.profitclub.md

www.moldexpo.md

www.privatization.md

www.turism.md

www.stroy.md

www.aita.mldnet.com

www.amb.md

www.poliproject.md

www.unido.pl

www.eksporter.gov.pl

www.polonia.md

www.plig.org.pl

4.5. Gruzja

4.5.1 Sytuacja gospodarcza

Zgodnie z przyjętą polityką gospodarczą władze gruzińskie nie sprawują nadmiernej kontroli nad walutą i otwarcie pozwalają inwestować w swoją gospodarkę (za wyjątkiem tylko kilku strategicznych branży). Rząd gruziński realizuje śmiały program prywatyzacji, włączając w to prywatyzację ziemi. Przyjęta polityka zakłada wykorzystanie tranzytu ropy naftowej i gazu ziemnego oraz innych towarów jako ważnego czynnika rozwoju gospodarczego. Do priorytetów polityki gospodarczej Gruzji należy zaliczyć: rozszerzenie eksportu, poprawę warunków dla inwestorów zagranicznych, restrukturyzację zadłużenia. Realizacji powyższych założeń sprzyja kilka czynników, wśród których do najważniejszych zaliczyć należy sprzyjające położenie geograficzne, które może być wykorzystywane do rozwoju transportu tranzytowego towarów między Europą, Kaukazem, Azją Centralną, Bliskim Wschodem i Rosją (m.in. w trakcie uruchamiania jest rurociąg naftowy Baku–Tbilisi–Ceyhan, którym ma popłynąć przez Gruzję kaspijska ropa na rynki państw UE). Do czynników sprzyjających także należą znaczne zasoby surowców naturalnych, konkurencyjna siła robocza oraz sygnalizowana wcześniej pomoc finansowa i techniczna¹⁰¹. Niezmiernie istotnym czynnikiem sprzyjającym reformom w Gruzji jest coraz hojniej oferowana pomoc międzynarodowa, w tym zwłaszcza pomoc Waszyngtonu i Brukseli (oraz bezpośrednio państw europejskich). Zarówno Stany Zjednoczone, jak i Unia Europejska zaofiarowały sfinansowanie wyborów prezydenckich i parlamentarnych; przeznaczyły także poważne środki (kilkadziesiąt milionów dolarów) na natychmiastową pomoc nowej ekipie na wypłacenie rent, emerytur, żołdu, pomocy dla uchodźców etc. Także poszczególne rządy państw europejskich pośpieszyły z pomocą¹⁰².

Mimo wielu zalet i poprawy wskaźników makroekonomicznych Gruzja nadal znajduje się w trudnej sytuacji. Problemem jest brak dyscypliny podatkowej, przestępczość i korupcja¹⁰³. Ekonomiści oceniają, że udział szarej strefy w gospodarce stanowi ok. 33,7%. Słabe instytucje finansowe, korupcja i opóźnianie wejścia w życie ustaw i regulacji prawnych hamują zaś napływ inwestycji zagranicznych. Gruzja korzysta z pomocy kredytowej międzynarodowych organizacji finansowych. Obsługa zadłużenia zagranicznego, które na koniec I półrocza 2005 r. wynosiło ponad 1,6 mld USD, pochłania coraz więcej środków, co przy utrzymującym się wysokim deficycie budżetowym i płatniczym stwarzać będzie problemy w przyszłości. Poważnym problemem jest także ogromne bezrobocie i katastrofalny

¹⁰¹ Ibidem.

¹⁰² Zmiany związane z tzw. „rewolucją róż” nie przyniosły znaczącej poprawy sytuacji gospodarczej kraju. Nowe gruzińskie władze wdrożyły program reform gospodarczych, w ramach których wprowadzono nową ordynację podatkową, ogłoszono amnestię finansową, zaczęto walczyć z korupcją. Znacznemu zwiększeniu uległa także pomoc międzynarodowa dla Gruzji, obejmująca zarówno pomoc humanitarną, granty, pożyczki, jak również np. finansowanie reformy sił zbrojnych czy administracji centralnej przez USA.

¹⁰³ *W 2005 roku mniej podatków w Gruzji*, [w:] Biuletyn – Wschodni Partnerzy Nr 11(101)2004, s. 10.

stan infrastruktury (wodociągi, drogi, sieci energetyczne). Skutki niedoinwestowania szczególnie boleśnie odczuwalne są w opiece medycznej i szkolnictwie¹⁰⁴.

Dostawy energii elektrycznej i gazu są bardzo nieregularne i dalece niewystarczające (w najmniejszym stopniu dotyka to mieszkańców Tbilisi). Dodatkowo, Gruzja jest uzależniona pod względem energetycznym od importu z Rosji i ma ograniczone możliwości przeciwstawienia się ekspansji tamtejszych konsorcjów energetycznych. W przygotowywanej ustawie prywatyzacyjnej, która obejmowałaby ponad 300 przedsiębiorstw planowane jest ograniczenia udziału akcyjnego zagranicznych firm, by nie dopuścić do pogłębienia się uzależnienia ekonomicznego.

Należy zwrócić uwagę, iż polska współpraca gospodarcza z Gruzją jest słabo rozwinięta i sprowadza się głównie do wymiany handlowej. Nie odnotowuje się inwestycji polskich w Gruzji, słabo rozwinięta jest współpraca naukowo–techniczna i w dziedzinie turystyki. Przyczyną tej sytuacji jest fakt, iż Gruzja wciąż postrzegana jest jako kraj o szczególnie wysokim ryzyku, o niestabilnej sytuacji wewnętrznej – czego wyrazem może być to, iż KUKI S.A. nie rozpatruje wniosków w sprawie ochrony ubezpieczeniowej dostaw do Gruzji¹⁰⁵.

Priorytety rozwoju gospodarczego Gruzji wskazują na potencjalne możliwości współpracy gospodarczej z Polską w takich dziedzinach jak: energetyka, rolnictwo, przemysł spożywczy, transport, komunikacja, ochrona zdrowia, zaopatrzenie rynku. Dalszy rozwój współpracy gospodarczej i handlu z Gruzją wymaga wzmożonej aktywności promocyjnej i handlowej obu krajów, a szczególnie zainteresowanych firm. Perspektywy rozszerzenia polsko–gruzińskiej współpracy gospodarczej zależą przede wszystkim od tego, czy Gruzji uda się zrealizować ambitne plany prowadzące do stabilnego wzrostu gospodarczego. Realizacja tych planów w znacznej mierze zależy od rozwiązania kwestii Abchazji. W wyniku konfliktów etnicznych znaczna część obszaru Gruzji – Abchazja – została wyłączona z życia gospodarczego. W tym regionie skupiona była większość bazy turystycznej Gruzji, plantacje herbaty i owoców cytrusowych. Przez Abchazję przechodziła linia kolejowa i drogi samochodowe łączące Rosję z Gruzją i Armenią¹⁰⁶.

Duże znaczenie dla dalszego rozwoju gospodarczego Gruzji, a tym samym dla rozwoju polsko–gruzińskiej współpracy gospodarczej mają plany władz gruzińskich związane z wykorzystaniem zarówno już istniejących szlaków tranzytowych (m.in. rurociąg Baku–Tbilisi–Ceyhan) jak i tych planowanych (m.in. Turcja zainteresowana jest budową gazociągów Północno–kaukaskiego transportującego rosyjski gaz ziemny przez Gruzję do Armenii i Turcji oraz Transkaspjskiego transportującego gaz z Turkmenistanu przez Gruzję do Turcji)¹⁰⁷.

Jeśli uda się w pełni zrealizować programy rozwoju gospodarczego, to w najbliższych latach można oczekiwać stopniowego wzrostu konsumpcji i powolnego wzrostu popytu na towary importowane. Dlatego też istnieją możliwości zwiększenia polskiego eksportu na ten rynek poprzez bardziej aktyw-

¹⁰⁴ Według materiałów Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.

¹⁰⁵ Według materiałów Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.

¹⁰⁶ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

¹⁰⁷ Ibidem.

ną politykę handlową polskich przedsiębiorstw, ale brak jest warunków by Gruzja szybko przekształciła się w chłonny rynek zbytu. Jednak dotychczasowe kontakty mogą w perspektywie czasu umożliwić większe polskie zaangażowanie inwestycyjne.

4.5.2. Bibliografia

1. *Bulletin of Monetary and Banking Statistics, No 76 (January–June 2005), National Bank of Georgia*
2. Materiały informacyjne Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.
3. Materiały informacyjne Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.
4. *W 2005 roku mniej podatków w Gruzji*, [w:] Biuletyn – Wschodni Partnerzy Nr 11(101)2004, s. 10.

4.6. Armenia

4.6.1 Sytuacja gospodarcza

Obecna polityka gospodarcza Armenii wynika z zaleceń międzynarodowych organizacji doradzających rządowi Armenii (takich jak m.in. Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy) oraz z przyjętych przez rząd Armenii dokumentów programowych takich jak: *Założenia programu rozwoju gospodarczego Republiki Armenii*, *Średniookresowego programu rozwoju gospodarczego Armenii na lata 2004–2006* oraz *Długookresowego programu rozwoju gospodarczego Armenii na lata 2004–2015*.

Programy te zakładają dalszą transformację społeczno-gospodarczą kraju i przekształcenie Armenii w kraj wolnorynkowy. Rząd stara się liberalizować i prywatyzować gospodarkę, przyciągać inwestycje i propagować gospodarkę wolnorynkową (od 1995 roku zaprzestano bezpośredniego subsydiowania przedsiębiorstw przemysłowych). W sferze polityki fiskalnej rząd stara się poprawić kontrolę finansową i ściągalność podatków (to jeden z ważniejszych punktów porozumienia z Międzynarodowym Funduszem Walutowym, prawo podatkowe przyjęto w latach 1997–1998). Szczególnym celem rządu jest także poprawa poziomu życia obywateli Armenii i walka z ubóstwem – w tym celu realizowana jest od 20 listopada 2003 *Strategia Ograniczania Ubóstwa*¹⁰⁸.

Konsekwentnie prowadzona w ostatnich latach polityka gospodarcza i monetarna przynosi pozytywne rezultaty: deficyt budżetu państwa utrzymywany jest w ustalonych granicach (czasem za cenę opóźnień w wypłacie wynagrodzeń dla sfery budżetowej). Sprywatyzowano większość przedsiębiorstw państwowych (ponad 75% armeńskiego PKB wytwarzane jest w sektorze prywatnym, prawie 90% ziemi zostało sprywatyzowanej, na sprzedaż wystawiono przedsiębiorstwo telekomunikacyjne, hotele, linie lotnicze, przedsiębiorstwa wydobywcze), choć procesy prywatyzacji niektórych obiektów przemysłowych nie przebiegają tak szybko jak się spodziewano – głównie z powodu niewystarczającego zainteresowania ze strony zagranicznych inwestorów¹⁰⁹.

Bardzo istotne jest zwłaszcza to, iż średniookresowe prognozy rozwoju gospodarczego Armenii pozostają pozytywne. Niemniej jednak przed rządem Armenii wciąż stoją poważne zadania do zrealizowania. Zaliczyć do nich należy: reformę administracji podatkowej i celnej, reformę systemu bankowego, wprowadzenie większej przejrzystości w systemach fiskalnym i rachunkowym, reformę sektorów zaopatrzenia w wodę i energię. Najpoważniejszym jednak wyzwaniem dla rządu jest efektywne podniesienie standardów życiowych społeczeństwa i redukcja obszarów biedy (ok. 50% społeczeństwa żyje poniżej granicy ubóstwa, zarabiając do 25 USD miesięcznie, sprywatyzowana własność znajduje się pod kontrolą zaledwie ok. 10% społeczeństwa, ok. 1/5 siły roboczej wyemigrowała za granicę – Rosja, Europa, USA)¹¹⁰.

¹⁰⁸ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

¹⁰⁹ *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii* ..., op. cit., s. 8.

¹¹⁰ *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii* ..., op. cit., s. 5.

4.6.2. Perspektywy współpracy polsko–armeńskiej

Współpraca gospodarcza Polski z Armenią jest słabo rozwinięta i sprowadza się głównie do obrotu towarowego. Nie ma inwestycji polskich w Armenii, słabo rozwinięta jest współpraca naukowo–techniczna i w dziedzinie turystyki. Dalszy rozwój współpracy gospodarczej Polski z Armenią uzależniony jest przede wszystkim od ustabilizowania się sytuacji w regionie Kaukazu Południowego (m.in. konflikt z Azerbejdżanem), która negatywnie wpływa na zainteresowanie polskich przedsiębiorców współpracą gospodarczą z Armenią. Ponadto, w celu szerszego nawiązania dwustronnych kontaktów konieczne jest rozwiązanie problemu ew. dostaw towarów – w chwili obecnej jedyny racjonalny środek transportu to kontenery przewożone drogą morską z Gdyni do gruzińskiego portu Poti a następnie transportem samochodowym do Armenii oraz słabego dostosowania polskiej oferty eksportowej do popytu na towary importowane do Armenii¹¹¹.

Powyższe uwarunkowania oddziaływały i będą nadal oddziaływać na wymianę handlową Polski z Armenią. Nie należy spodziewać się w najbliższym czasie intensyfikacji wzajemnej wymiany handlowej, ani współpracy inwestycyjnej, zwłaszcza ze strony polskiej. Podyktowane jest to zwłaszcza sytuacją wewnętrzną tegoż kraju, jak i sytuację w regionie. Przyczyny są zupełnie obiektywne i tkwią zwłaszcza w odległości, braku wiedzy o tym rynku, w tym słabej tradycji kontaktów. Z kolei, co widać po wynikach I półrocza – Armenia w sposób zdecydowany zwiększa swój udział w polskim rynku poprzez ekspansję eksportową.

4.6.3. Bibliografia

1. Materiały informacyjne Departamentu Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MGiP, 2005 r.
2. Materiały informacyjne Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.
3. *Sytuacja gospodarcza i warunki dostępu do rynku Armenii*, [w:] Biuletyn – Wschodni Partnerzy Nr 3(105)2005

4.6.4. Strony internetowe

<http://www.minted.am> – Ministerstwo Handlu i Rozwoju Gospodarczego Armenii

<http://www.cba.am> – Bank Centralny Armenii

<http://www.armeniaforeignministry.am> – Ministerstwo Spraw Zagranicznych Armenii

¹¹¹ Według materiałów informacyjnych Portalu Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki – listopad 2005 r.

4.7. Litwa, Łotwa i Estonia

4.7.1 Charakterystyka ogólna

Analizując gospodarki Litwy, Łotwy oraz Estonii pod kątem zaangażowania inwestorów zagranicznych należy podkreślić, iż zdecydowanie dominuje w tych państwach szeroko rozumiany kapitał unijny. Na kraje członkowskie Unii Europejskiej przypada bowiem średnio aż ponad 80% wszystkich inwestycji w tych krajach. Na tym tle inwestycje polskich przedsiębiorstw są dosyć bardzo skromne, gdyż ich udział wynosił w Litwie 2,03%, zaś w Łotwie i Estonii jest śladowy.

Najwięcej, spośród wszystkich trzech republik nadbałtyckich, polskie przedsiębiorstwa zainwestowały dotychczas w Litwie, co wynika z jednej strony z faktu naszego bezpośredniego sąsiedztwa z tym krajem, z drugiej zaś z jego największego potencjału ludnościowego. W 2005 roku zarejestrowanych jest tam bowiem 129 polskich inwestorów, zaś wielkość ich inwestycji oblicza się na łączną sumę 87,4 mln euro (2,06% wszystkich inwestycji zagranicznych), co daje stosunkowo dość odległą 13 pozycję wśród wszystkich zagranicznych inwestorów¹¹². Większość polskich inwestycji zlokalizowana jest w Wilnie oraz okręgu wileńskim, jak również w mniejszej ilości w Kłajpedzie oraz Kownie.

Do głównych obszarów zainteresowania inwestycyjnego polskiego kapitału zaliczyć należy: świadczenie usług związanych z poszukiwaniem oraz wydobywaniem ropy naftowej; produkcję wyrobów ze szkła, gumy i plastiku; ubezpieczenia; pośrednictwo finansowe; handel; transport oraz przemysł spożywczy. Do największych polskich inwestorów na tym rynku zaliczyć można m. in.: Hutę Szkła „Warta” (produkcja wyrobów ze szkła), PZU S.A., Commercial Union S.A. (rynek ubezpieczeń); Computer Land S.A., East Trading Company (handel urządzeniami elektronicznymi), Energopol Trade SA., Petrobaltic Sp. z o.o. (działalność produkcyjna oraz przewóz ładunków). Na rynku litewskim obecnych jest też sporo mniejszych polskich firm, praktycznie z całego kraju, które zainwestowały swój kapitał zwłaszcza w handel hurtowy oraz przemysł spożywczy.

Zdecydowanie mniejsze zaangażowanie kapitałowe ze strony polskich przedsiębiorców obserwuje się na rynku łotewskim oraz estońskim. W przypadku Łotwy, inwestycje przedsiębiorców z Polski szacuje się na poziomie nieco powyżej 2,8 mln euro, z czego najwięcej bo 1,28 mln euro zainwestowano w handel, zaś w dalszej kolejności były to nieruchomości oraz przemysł przetwórczy. Odnośnie Estonii skala polskich inwestycji jest śladowa, nie ujmowana w statystykach międzynarodowych.

Tak niskie zaangażowanie inwestycyjne polskiego kapitału wynika przede wszystkim z bardzo słabej znajomości tych rynków, jako potencjalnych rynków zbytu dla polskich towarów oraz ze stosunkowo silnej konkurencji ze strony innych państw członkowskich UE (zwłaszcza państw skandynawskich) oraz samej Rosji, jak również z niskiej atrakcyjności względnie małych tamtejszych rynków zbytu.

4.7.2. Wnioski

¹¹² Por.: *Polsko–litewskie stosunki gospodarcze w 2004 roku*, Wydział Ekonomiczno–Handlowy Ambasady RP w Litwie, Wilno 2005.

1. Pod względem zajmowanej powierzchni oraz ilości mieszkańców, republiki nadbałtyckie (Litwa, Łotwa, Estonia) nie należą do atrakcyjnych rynków masowego zbytu dla polskich towarów. Zdecydowanie bardziej atrakcyjne na Wschodzie pod względem posiadanego potencjału są rynki Rosji, Ukrainy czy Białorusi, czego odzwierciedleniem jest znacząco większa wymiana handlowa z tymi państwami.
2. Liderem pod względem wielkości oraz dynamiki obrotów handlowych polskich przedsiębiorstw biorąc pod uwagę trzy republiki nadbałtyckie jest oczywiście Litwa. Rynek litewski jest trzecim co do wielkości rynkiem zbytu polskich towarów na Wschodzie (wśród państw byłego ZSRR). Większy udział w eksporcie polskich przedsiębiorstw ma tylko Rosja oraz Ukraina. Jednak w przeliczeniu na liczbę mieszkańców mamy z tym państwem największe obroty handlowe spośród wszystkich naszych wschodnich partnerów. Ważnym dla dalszych polsko-litewskich kontaktów handlowych wydaje się być fakt, iż w ocenie przedstawicieli litewskiego biznesu znaczna część polskich towarów jest konkurencyjna zarówno pod względem ceny, jak i jakości, w porównaniu do podobnych towarów sprowadzanych z innych krajów. Dodatkowo, nie bez znaczenia jest również fakt bliskości geograficznej, a tym samym niższych potencjalnych kosztów transportu.
3. Rynek łotewski oraz estoński jest rynkiem małym, dodatkowo o ograniczonym popycie wewnętrznym oraz zewnętrznym. Z tych też powodów nie są one zbyt atrakcyjne dla dużych polskich przedsiębiorstw, szukający dla siebie znacznie większych rynków zbytu. Z uwagi jednak na fakt prognozowanego stałego rozwoju społeczno-gospodarczego Litwy, Łotwy i Estonii, jak również dotychczasową wzrostową dynamikę wzajemnych obrotów handlowych, w tym zwłaszcza w zakresie eksportu polskich towarów na tamtejsze rynki, te niewielkie pod względem powierzchni i ludności państwa mogą być stosunkowo atrakcyjnym rynkiem zbytu zwłaszcza dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw oferujących towary rolno-spożywcze, maszyny i urządzenia, jak również produkty chemiczne codziennego użytku.
4. Polscy przedsiębiorcy nie są generalnie zainteresowani realizacją bezpośrednich inwestycji zwłaszcza na obszarze Litwy (w przypadku Łotwy i Estonii inwestycje te są zdecydowanie niewielkie, a wręcz znikome). Dzieje się tak z uwagi na następujące fakty: są to małe rynki zbytu; położone w stosunkowo niewielkiej odległości geograficznej (tym samym od zakładów produkcyjnych w Polsce), co umożliwia ewentualną szybką reakcję na określoną zmianę zapotrzebowania rynkowego w tych krajach; z chwilą wstąpienia wszystkich tych państw oraz Polski do UE nie ma barier w handlu (wszystkie te państwa są częścią obszaru wspólnego rynku UE); ponadto w ostatnich latach rosną tam koszty pracy.

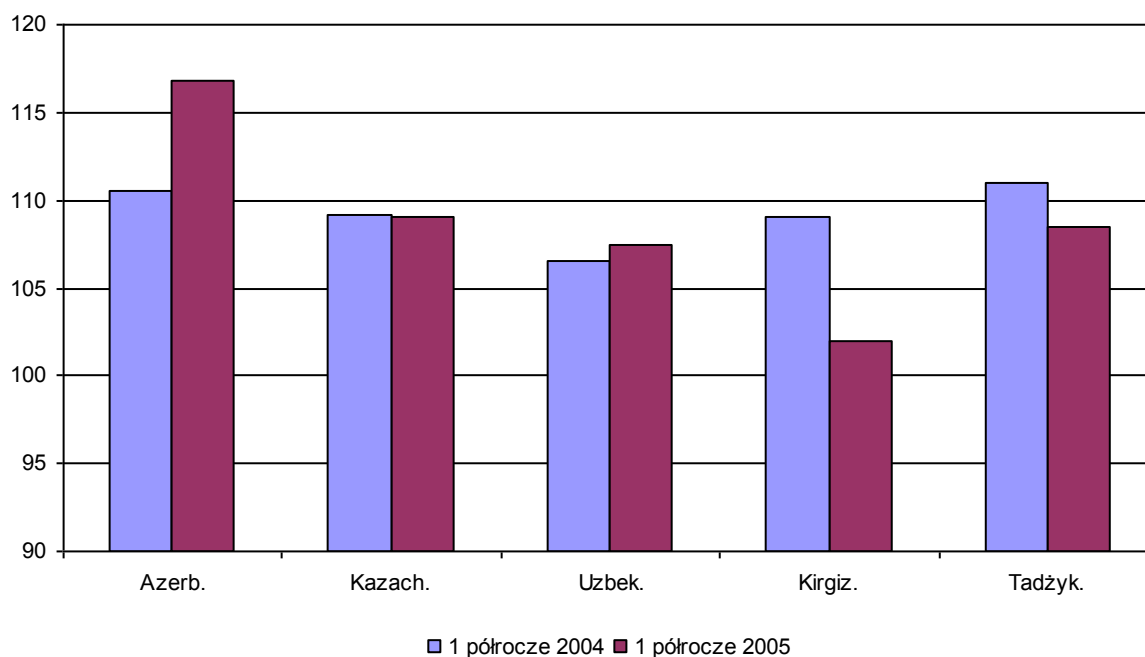
4.8. Azerbejdżan, Kazachstan, Uzbekistan, Kirgizja, Turkmenia, Tadżykistan

1. Według zachodnich ekspertów klimat inwestycyjny w tych krajach jest skomplikowany, obserwuje się tam znaczący udział sektora państwowego z dużą liczbą przedsiębiorstw nierentownych, także ingerencję państwa w działalność sektora prywatnego, szczególnie na poziomie władz regionalnych i lokalnych. Ingerencja państwa w postaci licencjonowania, certyfikacji i innych form ingerencji w działalność gospodarczą wraz z niskim poziomem wynagrodzenia aparatu administracyjnego stwarza dogodne warunki do korupcji. Te bariery na drodze wchodzenia danego rynku, ograniczanie konkurencji, nieefektywność procedur upadłościowych i niska jakość kooperatywnego zarządzania prowadzą do występowania znacznej liczby nierentownych przedsiębiorstw.
2. Dostęp MSP do inwestycji jest ograniczony poprzez niedorozwój systemu bankowego i rynków kapitałowych. Niedostateczny stopień ochrony praw własności i zobowiązań kontraktowych, słabość procedur upadłościowych stanowią główne bariery na drodze rozwoju silnego systemu bankowego.
3. W sprawozdaniach Międzynarodowego Funduszu Walutowego wymieniono na pierwszym miejscu jako podstawowe bariery na drodze pozyskiwania bezpośrednich inwestycji zagranicznych korupcję i biurokrację, w dalszej kolejności wskazuje się na występowanie przestępczości, brak stabilizacji politycznej, wysokie podatki i słabo rozwiniętą infrastrukturę.

Postępująca korupcja i biurokracja oraz niedostateczna ochrona praw własności hamują napływ nowoczesnych technologii. I nawet jeżeli taki napływ następuje, to tylko do firm, które posiadają 100% kapitału zagranicznego. Inne firmy, nawet joint venture nie będą miały dostępu do nowoczesnych technologii i know-how, a właśnie te firmy mogłyby być nośnikiem postępu technicznego, który przenosiłby się na całą gospodarkę. Analogicznie korupcja negatywnie wpływa na przyływ kapitału i rozwój przedsiębiorstw zorientowanych na eksport. Inwestorzy zawsze mają możliwość wyboru i wybierają zazwyczaj ten kraj, gdzie tych ograniczeń w prowadzeniu biznesu i dostępie do rynków międzynarodowych jest najmniej.

Na dzień dzisiejszy bezpośrednie inwestycje zagraniczne w tych państwach w dalszym ciągu występują ale związane jest to przede wszystkim z możliwością dostępu do cennych i rzadkich surowców naturalnych, które znajdują się w tym regionie.

Wykres 4.1. Tempo wzrostu PKB w wybranych krajach (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych komitetu wykonawczego WNP, dane analityczne
/www.cis.minsk.by/main

Tabela 4.13. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1991–2003r., (w mln USD)

	1991–1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Azerbejdżan	326	1115	1023	510	130	227	1392	3265
Kazachstan	826	1321	1151	1472	1283	2835	2590	2068
Uzbekistan	39	167	140	121	75	83	65	70
Kirgizja	48	84	109	44	-2	5	5	25
Turkmenia	131	108	62	125	126	170	100	100
Tadżykistan	12	18	25	21	24	9	36	32

Źródło: World Investment Raport 2004. – UNCTAD, 2004.– P.395,397,398.

Tabela 4.14. Tempo wzrostu cen w krajach Azji Centralnej (w procentach)

Wybrane kraje	Pierwsze półrocze 2004r	Pierwsze półrocze 2005r
Azerbejdżan	102,4	104,8
Kazachstan	102,4	103,5
Kirgizja	101,0	104,4
Tadżykistan	101,0	104,1

Uzbekistan	99,2	103,3
------------	------	-------

Źródło: opracowanie własne

Tabela 4.15. Poziom operacji handlowych w krajach Azji Centralnej w I półroczu 2005r

Kraj	Mln USD				W procentach do I półrocza 2004r	
	Obroty za-graniczne	Eksport	Import	Eksport netto	Eksport	Import
Azerbejdżan	3403,3	1310,1	2093,2	-783,1	100,2	138
Kazachstan	21206,5	13077,9	8128,6	4949,3	153	143
Kirgizja	810,7	322,2	488,5	-166,3	95	116
Tadżykistan	1033,8	430,4	603,4	-173,0	95	108

Źródło: opracowanie własne

Tabela 4.16. Droga wejścia do WTO krajów Azji Centralnej

Stan na 2005 rok
Azerbejdżan – utworzono grupę roboczą 16 lipca 1997 r.
Kazachstan – utworzono grupę roboczą 6 lutego 1996 r.
Kirgizja – członek od 20 grudnia 1998 r.
Tadżykistan – utworzono grupę roboczą 18 lipca 2001r.
Turkmenia – nie złożono dokumentów akcesyjnych
Uzbekistan – utworzono grupę roboczą 21 grudnia 1994 r.

Źródło: www.amacad.org/publications

Wykaz tablic

Tabela 1.1.	Obroty handlu zagranicznego Rosji5
Tabela 1.2.	Poziom obrotów i dynamika eksportu Rosji7
Tabela 1.3.	Dynamika wzrostu czynników podziału PKB (w % w stosunku do odpowiedniego okresu roku ub.)7
Tabela 1.4.	Dynamika cen, wolumenu oraz wartości rosyjskiego eksportu (wg. Danych WEH) (w % w stosunku do odpowiedniego okresu roku ub.)8
Tabela 1.5.	Dynamika cen, wolumenu oraz wartości rosyjskiego importu (wg. danych WEH) (w % w stosunku do odpowiedniego okresu roku ub.)9
Tabela 1.6.	Wartość eksportu Rosji do krajów europejskich10
Tabela 1.7.	Poziom eksportu i importu Rosji wg. Służby Celnej Rosji11
Tabela 1.8.	Dynamika napływu kapitału zagranicznego do Rosji12
Tabela 1.9.	Wartość Inwestycji Zagranicznych w ujęciu branżowym (2000–2004)13
Tabela 1.10.	Zakumulowana wartość inwestycji w gospodarkę Rosji według krajów największych inwestorów (stan na wrzesień 2005)15
Tabela 1.11.	Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Rosji16
Tabela 1.12.	Struktura obrotów towarowych Polski z Ukrainą w 2001 – 2004 r. w grupach20
Tabela 1.13.	Obroty handlu zagranicznego Ukrainy w latach 1997–200322
Tabela 1.14.	Geograficzna struktura ukraińskiego handlu zagranicznego towarami (styczeń–październik 2004 r.)27
Tabela 1.15.	Geograficzna struktura ukraińskiego handlu zagranicznego usługami z krajami największymi partnerami (01.01.2004–01.10.2004)28
Tabela 1.16.	Struktura eksportu–importu usług (01.01.2004–01.10.2004 r.)29
Tabela 1.17.	Wartość bezpośrednich inwestycji w gospodarkę Ukrainy29
Tabela 1.18.	Dynamika eksportu Białorusi31
Tabela 1.19.	Struktura towarowa białoruskiego eksportu do Polski w 2004 r. (tys. USD)32
Tabela 1.20.	Struktura towarowa białoruskiego importu z Polski w latach 2003 i 2004 według pozycji towarowych (w tys. USD)33
Tabela 1.21.	Wymiana handlowa Białorusi z Polską w latach 2000–2005 (stan na 01.07.2005) w mln USD37
Tabela 1.22.	Handel zagraniczny Republiki Białoruś: styczeń–marzec 2005r. (w mln USD)37
Tabela 1.23.	Napływ zagranicznych inwestycji do Republiki Białoruś w 2004 r.(tys. USD)39
Tabela 1.24.	Inwestycje w kapitał zakładowy w ujęciu regionalnym (w % do roku poprzedniego)40
Tabela 1.25.	Ogólna charakterystyka Litwy, Łotwy i Estonii42
Tabela 1.26.	Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne gospodarki Litwy w latach 2001–2004 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego w %)43
Tabela 1.27.	Prognoza zmian podstawowych wskaźników makroekonomicznych w Litwie w latach 2005–2008 według Ministerstwa Finansów oraz Banku Centralnego Litwy (%)43
Tabela 1.28.	Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne gospodarki Łotwy w latach 2001–2004 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego w %)44
Tabela 1.29.	Prognoza zmian podstawowych wskaźników makroekonomicznych w Łotwie w latach 2005–2010 (%)45
Tabela 1.30.	Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne gospodarki Estonii w latach 2001–2004 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego w %)46
Tabela 1.31.	Prognoza zmian podstawowych wskaźników makroekonomicznych w Estonii w latach 2005–2008 (%)47
Tabela 1.32.	Wielkość oraz dynamika wzajemnych obrotów handlowych Polski i Litwy w latach 2002–200448
Tabela 1.33.	Wielkość oraz dynamika wzajemnych obrotów handlowych Polski i Łotwy w latach 2002–200449

Tabela 1.34.	Wielkość oraz dynamika wzajemnych obrotów handlowych Polski i Estonii w latach 2002–2004	52
Tabela 1.35.	Podstawowe wskaźniki ekonomiczne Republiki Mołdowy w latach 2000–2004	55
Tabela 1.36.	Handel zagraniczny Republiki Mołdowy w latach 2003–2004 na tle danych z 1997 r.	55
Tabela 1.37.	Główni partnerzy w eksporcie Republiki Mołdowy	56
Tabela 1.38.	Główni partnerzy w eksporcie Republiki Mołdowy	57
Tabela 1.39.	Obroty w handlu Polski z Mołdową w latach 1997–2004	58
Tabela 1.40.	Podstawowe wskaźniki gospodarki Gruzji 2004–I kwartał 2005	62
Tabela 1.41.	Obroty handlowe Gruzji w latach 2000–2004 i w I półroczu 2005 r.	64
Tabela 1.42.	Obroty handlowe Polski z Gruzją w latach 1997–2004 i w I półroczu 2005r.	65
Tabela 1.43.	Podstawowe wskaźniki gospodarcze Armenii	68
Tabela 1.44.	Wymiana handlowa Armenii w latach 2000–2004 oraz w I półroczu 2005 r.	69
Tabela 1.45.	Polsko–armieńskie obroty handlowe w latach 2000–2004 i w I półroczu 2005 r.	70
Tabela 2.1.	Jednostki terytorialne wchodzące w skład euroregionów „Niemen” i „Bałtyk”	108
Tabela 3.1.	Traktatowe podstawy współpracy Wspólnoty Europejskiej z krajami WNP	117
Tabela 3.2.	Wybrane towary objęte w Unii Europejskiej postępowaniem weryfikacyjnym w związku z rozszerzeniem	121
Tabela 3.3.	Kontyngenty (oparte na systemie double – checking) w imporcie artykułów stalowych do UE z wybranych krajów WNP w latach 2004–2005 (w tonach)	122
Tabela 4.1.	Podstawowe wskaźniki rozwoju gospodarki Federacji Rosyjskiej (w % do poprzedniego roku)	133
Tabela 4.2.	Główni inwestorzy za rok 2004 oraz według skumulowanej wartości biz (wartości w mld USD)	139
Tabela 4.3.	Polskie inwestycje w Rosji w latach 2000–2004 i I półroczu 2005 r. w mln USD	141
Tabela 4.4.	Podstawowe wskaźniki ekonomiczne Ukrainy w latach 2000–2004	144
Tabela 4.5.	Obroty towarowe Ukrainy w latach 2000–2004 (wartości w mln USD, dynamika w %)	147
Tabela 4.6.	Obroty towarowe Ukrainy z głównymi partnerami w 2004 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)	147
Tabela 4.7.	Obroty towarowe z Ukrainą w latach 2000–2004 i za 9 m–cy 2005 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)	149
Tab. 4.8.	Przyrost PKB Białorusi w latach 2000–2004 oraz prognoza na 2005	153
Tabela 4.9.	Obroty towarowe Białorusi w latach 2000–2004 (wartości w mln USD, dynamika w %)	155
Tabela 4.10.	Obroty towarowe Białorusi z głównymi partnerami w 2004 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)	156
Tabela 4.11.	Obroty towarowe z Białorusią w latach 2000–2004 i za 9 m–cy 2005 r. (wartości w mln USD, dynamika w %)	156
Tabela 4.12.	Projekty inwestycyjne, skierowane do polskich MSP	159
Tabela 4.13.	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1991–2003r., (w mln USD)	173
Tabela 4.14.	Tempo wzrostu cen w krajach Azji Centralnej (w procentach)	173
Tabela 4.15.	Poziom operacji handlowych w krajach Azji Centralnej w I półroczu 2005r	174
Tabela 4.16.	Droga wejścia do WTO krajów Azji Centralnej	174

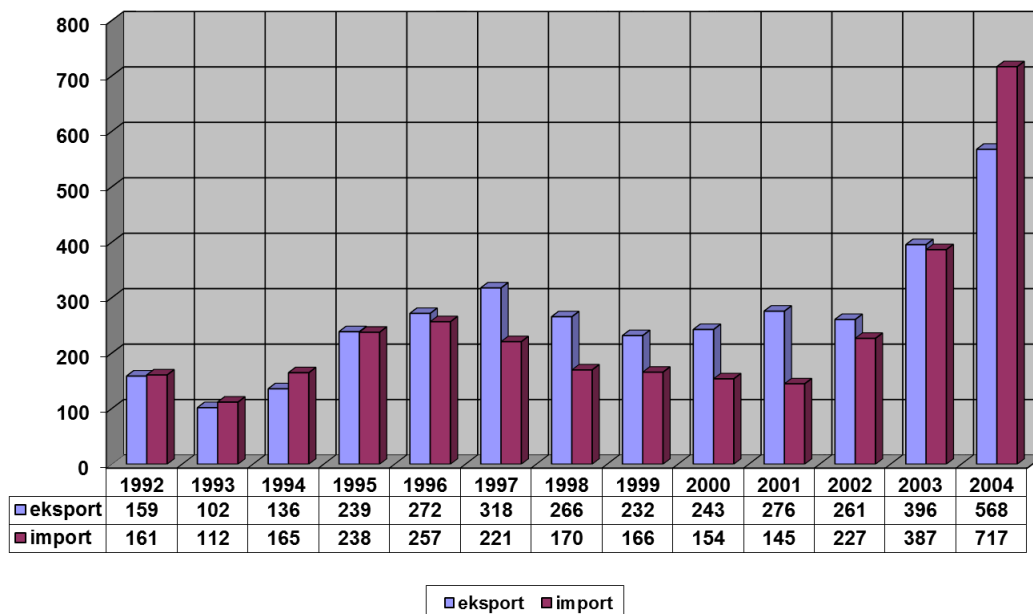
Wykresy

Wykres 1.1.	Struktura towarowa eksportu Ukrainy w 2003 roku.23
Wykres 1.2.	Struktura towarowa importu Ukrainy w 2003 roku24
Wykres 1.3.	Struktura geograficzna eksportu Ukrainy (01.01.2004–31.07.2004r.)26
Wykres 1.4.	Struktura geograficzna importu Ukrainy (01.01.2004–31.07.2004 r.)27
Wykres 1.5.	PKB Republiki Mołdowy w latach 1992–200454
Wykres 2.1.	Wymiana handlowa UE z Ukrainą (w mld USD)83
Wykres 2.2.	Wymiana handlowa Polski z Białorusią w latach 1992–2004 (mln EUR)98
Wykres 2.3.	Wielkość i dynamika wzajemnych obrotów handlowych między Polską i obwodem kaliningradzkim FR w okresie 1994–2003 (mln. dol.)	...105
Wykres 3.1.	Najważniejsze grupy towarowe w polskim eksporcie do krajów WNP w latach 2003-2004 (udziały w %)124
Wykres 3.2.	Najważniejsze grupy towarowe w polskim imporcie z krajów WNP w latach 2003-2004 (udziały w %)129
Wykres 4.1.	Tempo wzrostu PKB w wybranych krajach (w %)173

Załączniki

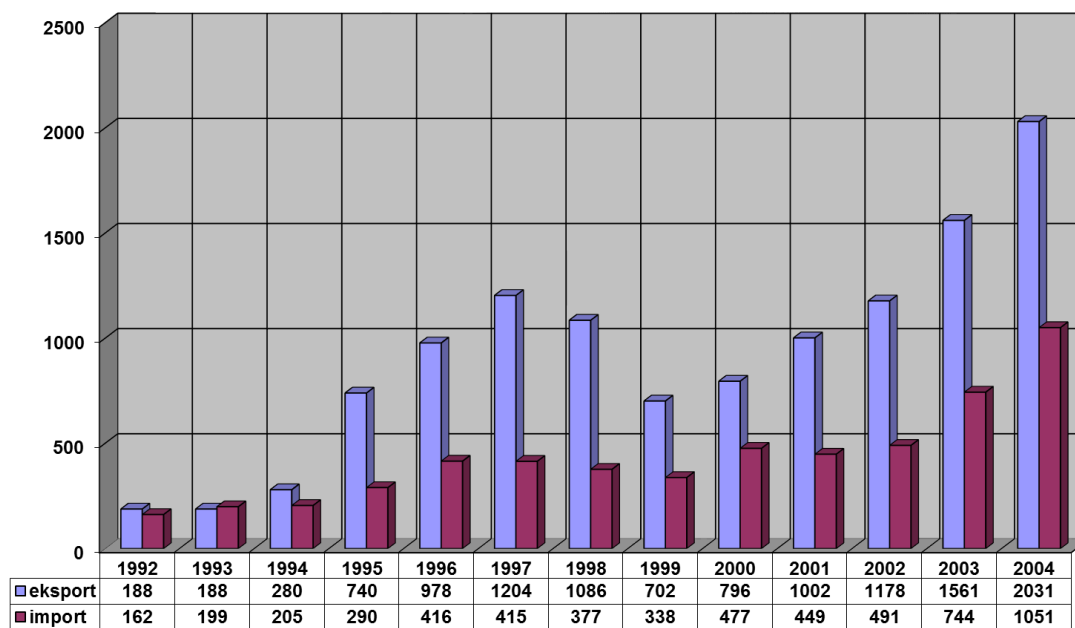
1. Obroty towarowe Polski z Białorusią w latach 1992-2004

**Obroty towarowe Polski z Białorusią w latach 1992-2004
(wartości w mln USD)**



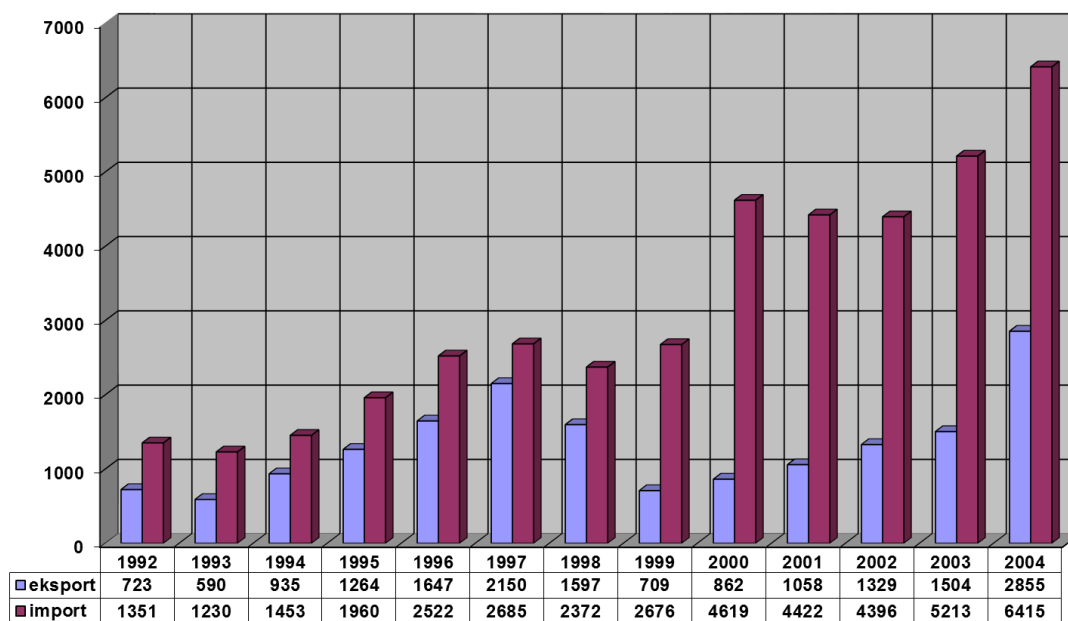
2. Obroty towarowe Polski z Ukrainą w latach 1992 – 2004

**Obroty towarowe Polski z Ukrainą w latach 1992 - 2004
(wartości w mln USD - ceny bieżące)**



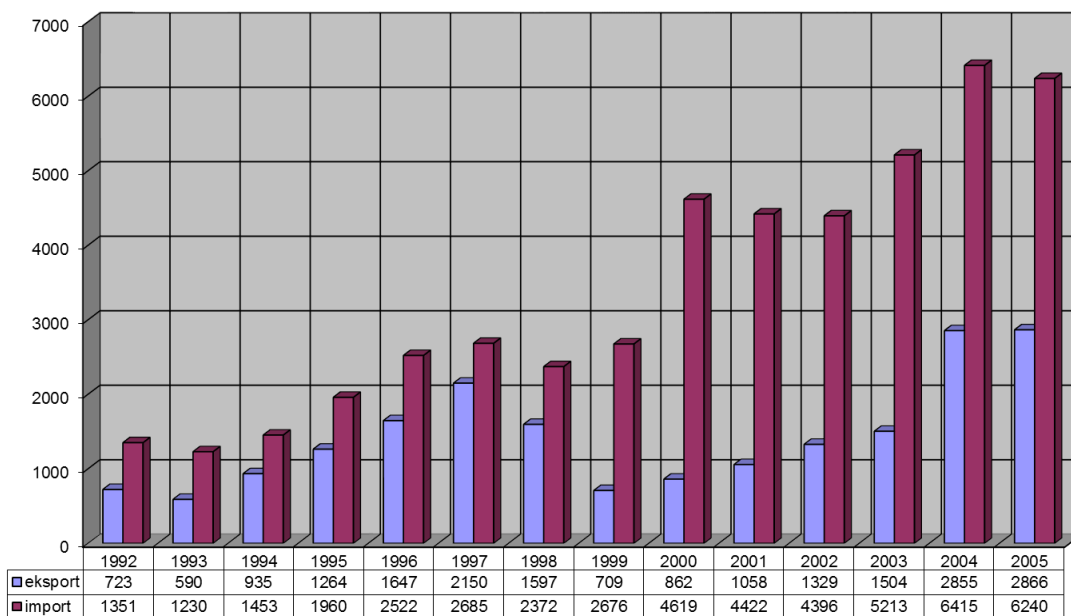
3. Obroty towarowe Polski z Rosją w latach 1992 – 2004

Obroty towarowe Polski z Rosją w latach 1992-2004
(wartości w mln USD - ceny bieżące)



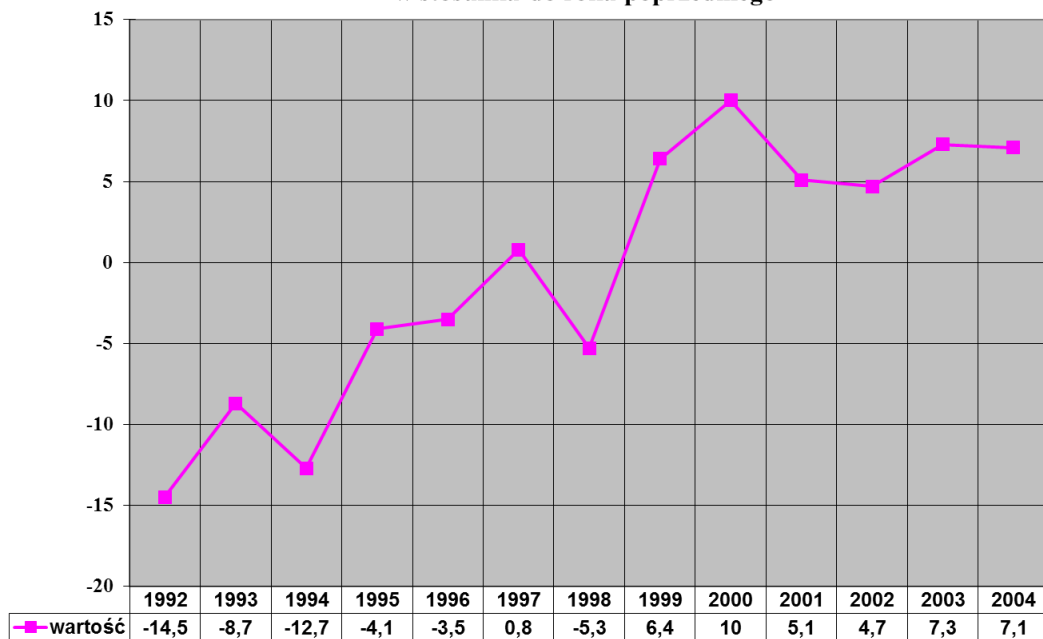
4. Obroty towarowe Polski z Rosją w latach 1992 – 3 kwartały 2005

Obroty towarowe Polski z Rosją w latach 1992-III kwartały 2005
(wartości w mln. USD)



5. Procentowe zmiany wartości PKB Rosji w latach 1992 – 2004 w stosunku do roku poprzedniego.

**Procentowa zmiana wartości PKB Rosji w latach 1992 - 2004
w stosunku do roku poprzedniego**



Spis treści

Wstęp	2
1. Dynamika obrotów handlowych i inwestycji bezpośrednich polskich przedsiębiorstw na Wschodzie. Handel z krajami post-radzieckimi w ujęciu regionalnym i branżowym. informacje makroekonomiczne dotyczące wymiany handlowej polskich MSP z krajami post-radzieckimi.	4
1.1. Federacja Rosyjska	4
1.1.1. Informacje podstawowe o Rosji	4
1.1.2. Obroty handlowe	4
1.1.3. Inwestycje	12
1.2. Ukraina	18
1.2.1. Informacje podstawowe o Ukrainie	18
1.2.2. Obroty handlowe	18
1.2.3. Inwestycje	29
1.3. Republika Białoruś	31
1.3.1. Obroty handlowe	31
1.3.2. Inwestycje	39
1.4. Litwa, Łotwa, Estonia	42
1.4.1. Ogólna charakterystyka Litwy, Łotwy i Estonii	42
1.4.2. Makroekonomiczna analiza sytuacji gospodarczej na Litwie, Łotwie oraz w Estonii pod kątem ewentualnych inwestycji polskich przedsiębiorstw	43
1.4.3. Wielkość, dynamika oraz struktura obrotów handlowych polskich przedsiębiorstw z Litwą, Łotwą i Estonią w latach 2002–2004	47
1.5. Mołdowa	53
1.5.1. Informacje wstępne	53
1.5.2. Obroty handlowe Republiki Mołdowy	55
1.5.3. Wymiana handlowa Polski z Republiką Mołdowy	58
1.5.4. Polsko–mołdowska współpraca inwestycyjna	60
1.6. Gruzja	62
1.6.1. Informacje ogólne	62
1.6.2. Wymiana handlowa Polski z Gruzją	65
1.7. Armenia	67
1.7.1. Informacje wstępne	67
1.7.2. Sytuacja gospodarcza Armenii	67
1.7.3. Obroty handlowe Republiki Armenii	69
1.7.4. Wymiana handlowa Polski z Republiką Armenii	70
1.8. Turkmenistan	72
1.9. Tadżykistan	73
1.10. Azerbejdżan	74
1.11. Kirgistan	75
1.12. Kazachstan	76
1.13. Uzbekistan	77
2. Działalność handlowa w regionach przygranicznych a „uszczelnianie” granicy wschodniej UE – rola Polski i wpływ na polski potencjał handlowy na Wschodzie. Rola transgranicznych kontaktów ekonomicznych firm mikro w dynamice globalnej wymiany handlowej ze Wschodem. Bariery logistyczne w handlu ze Wschodem. Rola handlu ze Wschodem dla polskich przedsiębiorstw tzw. ściany wschodniej	80
2.1. Wstęp	80
2.2. Ukraina	82
2.3. Białoruś	97
2.4. Rosja (Obwód Kaliningradzki)	105
2.5. Wnioski	112
3. Wpływ integracji europejskiej na polską wymianę handlową z krajami post-radzieckimi. Zmiany jakościowe w wymianie handlowej Polski z krajami post-radzieckimi – charakter i grupy produktowe polskiego eksportu i importu.	115
3.1. Warunki prowadzenia wymiany handlowej z krajami post-radzieckimi	115
3.1.1. Okres poprzedzający członkostwo Polski w UE	115
3.1.2. Zmiany warunków handlowych po przystąpieniu Polski do UE	117
3.2. Zmiany w wymianie handlowej Polski z krajami post-radzieckimi	122

3.2.1.	Polski eksport na rynki wschodnie	122
3.2.2.	Polski import z rynków Wschodnich	128
4.	Siła nabywcza krajów post-radzieckich a liczba potencjalnych klientów dla polskiego eksportu. Sytuacja gospodarcza krajów post-radzieckich a możliwości wymiany handlowej z Polską. Grupy towarowe i polityka cenowa polskich eksporterów działających na rynkach Wschodnich	133
4.1.	Rosja	133
4.1.1.	Sytuacja gospodarcza Rosji	133
4.1.2.	Handel zagraniczny	135
4.1.3.	Inwestycje zagraniczne w Rosji w 2004 r.	139
4.1.4.	Polskie inwestycje w Rosji	141
4.1.5.	Bibliografia	143
4.1.6.	Przydatne adresy stron Internetowych	144
4.2.	Ukraina	145
4.2.1.	Sytuacja gospodarcza Ukrainy	145
4.2.2.	Handel zagraniczny Ukrainy	146
4.2.3.	Polsko-ukraińskie stosunki gospodarcze	148
4.2.4.	Inwestycje zagraniczne na Ukrainie	150
4.2.5.	Polskie inwestycje na Ukrainie	151
4.2.6.	Bibliografia	152
4.2.7.	Przydatne linki	152
4.3.	Białoruś	153
4.3.1.	Sytuacja gospodarcza Białorusi	153
4.3.2.	Handel zagraniczny	154
4.3.3.	Obroty towarowe Polski z Białorusią	156
4.4.	Mołdowa	158
4.4.1.	Sytuacja gospodarcza	158
4.4.2.	Bibliografia	163
4.4.3.	Przydatne linki	164
4.5.	Gruzja	165
4.5.1.	Sytuacja gospodarcza	165
4.5.2.	Bibliografia	167
4.6.	Armenia	168
4.6.1.	Sytuacja gospodarcza	168
4.6.2.	Perspektywy współpracy polsko–armeńskiej	169
4.6.3.	Bibliografia	169
4.6.4.	Strony internetowe	169
4.7.	Litwa, Łotwa i Estonia	170
4.7.1.	Charakterystyka ogólna	170
4.7.2.	Wnioski	170
4.8.	Azerbejdżan, Kazachstan, Uzbekistan, Kirgizja, Turkmenia, Tadżykistan	172
	Wykaz tabel	175
	Wykaz wykresów	178
	Załączniki	179