

Dariusz Grała  
Poznań

## **Eksport towarów i inwestycje polskich przedsiębiorstw w Rosji i na Ukrainie przed i po kryzysie finansowym z 1998 r.**

**W** studium ukazana jest rola kryzysu finansowego w Rosji, który rozwinął się lawinowo w sierpniu 1998 r. na rynku rosyjskim i przenosił się na państwa sąsiadujące i rozwijające wymianę handlową z Rosją, na aktywność polskich przedsiębiorstw na rynku rosyjskim i ukraińskim. Przedmiotem analizy jest porównanie warunków handlu na dwóch podstawowych rynkach wschodnich dla ekspansji rynkowej przedsiębiorstw z Polski (dalej zamiennie skrót RP) oraz ukazanie dynamiki i struktury handlu z Federacją Rosyjską i Ukrainą.

### **Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej i międzynarodowej statystyce**

Na gruncie polskim monitorowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) zajmuje się Narodowy Bank Polski (NBP), Główny Urząd Statystyczny i Państwowa Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, przy czym tylko NBP gromadzi informacje o polskich inwestycjach zagranicznych na podstawie corocznych sprawozdań finansowych sporządzanych przez polskich inwestorów (obowiązek taki mają podmioty — rezydenci posiadający m.in. 10% udziału w podmiocie mającym siedzibę za granicą o wartości nie mniejszej niż 10 tys. EUR).

Narodowy Bank Polski jako definicję BIZ przyjmuje termin stworzony przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD): „inwestycją bezpośrednią za granicą jest inwestycja dokonana przez rezydenta jednej gospodarki w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo — rezydenta innej gospodarki (przedsiębiorstwo

bezpośredniego inwestowania — PBI)”. Za PBI uważa się „przedsiębiorstwo, w którym inwestor bezpośredni posiada co najmniej 10% akcji zwykłych (tzn. udziału w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców”. NBP uznał, że „na kapitał BIZ składa się kapitał podstawowy (akcyjny lub udziałowy), który może być wnoszony w postaci pieniężnej, a także jako aport, dopłata do kapitału, reinwestowane zyski (czyli przypadająca na polskiego inwestora część zysku pozostająca w przedsiębiorstwie bez inwestowania, mająca dalej służyć jego rozwojowi)”. Jako kapitał BIZ uznaje się również inne zmiany należności i zobowiązań odnoszących się do zadłużenia między przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo (w tym głównie kredyty inwestorów). Od 2006 r. NBP uwzględnia też nowe kategorie, tzw. kapitały w tranzycie oraz kapitał z tytułu nabycia i zbycia nieruchomości za granicą.

W studium analizowany jest okres od wyodrębnienia się Federacji Rosyjskiej po rozpadzie ZSRR w roku 1991 jako partnera gospodarczego dla Polski do końca 2006 r. Identyczne ramy czasowe dotyczą Republiki Ukrainy (Ukraina opowiedziała się za niepodległością 1 XII 1991 r.), tj. od początku roku 1992, kiedy Ukraina odnowiła swój byt niepodległy, do końca roku 2006. Proces ekspansji zostanie ukazany zarówno w świetle polskich danych, jak również urzędowych danych rosyjskich i ukraińskich.

Przed kryzysem rosyjskim pozycja polskich firm na rynku rosyjskim była ugruntowana, szczególnie w niektórych segmentach produktów konsumpcyjnych nisko przetworzonych. Polscy partnerzy handlowi i polskie towary wyrobiły sobie u rosyjskich odbiorców dobrą markę. Podobny proces zachodził w stosunkach gospodarczych z Ukrainą, która z trudem wychodziła z recesji transformacyjnej.

## **Eksport towarów i inwestycje w Rosji do krytycznego roku 1998**

W sferze inwestycji dane z Biura Radcy Handlowego RP w Moskwie dowodzą, że zaangażowanie inwestycyjne polskich przedsiębiorstw na rynku Federacji Rosyjskiej było niewielkie i wyniosło 24,91 mln USD (w tym BIZ 10,04 mln USD), licząc napływ inwestycji do końca 1997 r.<sup>1</sup> Taki poziom inwestycji dał polskim firmom udział w strukturze ogólnej inwestycji w Federacji Rosyjskiej 0,11%. Dla porównania dodajmy, że zaangażowanie inwestycyjne Polski było na poziomie Czech i Węgier, z tym że obydwie kraje Europy Środkowej

---

<sup>1</sup> *Europa Wschodnia — dekada transformacji. Rosja*, pod red. B.J. Albina, W. Baluka, Wrocław 2003, s. 10.

zainwestowały nieco większe kwoty: Węgry BIZ — 37,02 mln USD (0,37% w strukturze ogólnej BIZ), a Czechy BIZ — 17,64 mln USD (0,18% w strukturze ogólnej BIZ)<sup>2</sup>. Wniosek — zaangażowanie kapitałowe polskich podmiotów w Federacji Rosyjskiej do początków 1998 r. było śladowe i obecność polskich wytwórni mogła nie być w Rosji w ogóle dostrzegana. Dominującą pozycję zajmowały inwestycje ze Stanów Zjednoczonych AP (30% w strukturze ogólnej BIZ), Cypru (najczęściej kapitały rosyjskich biznesmenów wcześniej wytransferowane z Federacji Rosyjskiej), Niemiec i Wlk. Brytanii. Potwierdzeniem niskiego zaangażowania polskich inwestorów w Rosji przed wybuchem kryzysu są dane Narodowego Banku Polskiego. W świetle statystyki NBP polskie przedsiębiorstwa zainwestowały w Federacji Rosyjskiej w 1996 r. 3 mln USD a w 1997 r. zaledwie 1 mln USD. Poziom polskich BIZ w Rosji w latach 1996–1997 był zaledwie 2-krotnie wyższy niż w państwach bałtyckich i prawie 4-krotnie niższy niż na Ukrainie. Natomiast znaczny był poziom należności z Rosji z tytułu BIZ dla przedsiębiorstw z Polski wykazany przez NBP — 107 mln USD za rok 1996 i 3 mln USD za rok 1997. W okresie kryzysu (1998–1999) należności z Rosji osiągnęły wartość ujemną — 300 tys. USD<sup>3</sup>. W związku z tym w wyniku kryzysu finansowego w Federacji Rosyjskiej polscy przedsiębiorcy nie mogli ponieść większych strat finansowych z uwagi na zaangażowanie w projekty produkcyjne na terenie Rosji, gdyż ich główna aktywność dotyczyła sfery handlu towarami. Analitycy rynku rosyjskiego uważają, że powodem niskiego zaangażowania inwestycyjnego w Rosji było postrzeganie Rosji jako rynku ryzykownego, ciągle zmagającego się z reformami systemowymi, o niepewnych warunkach do inwestowania, skorumpowanego i wreszcie wstrząsanego kryzysami politycznymi. Poza tym polskie firmy były zbyt słabe kapitałowo i technologicznie, aby „wejść” w projekty o dużej skali finansowej<sup>4</sup>.

Pomimo recesji transformacyjnej w Rosji, polski eksport na ten rynek przed rokiem 1998 rozwijał się dynamicznie. Wielkość i struktura towarowa eksportu przed krachem finansowym 1998 r. były zdeterminowane umowami rządowymi. Polskie produkty sprzedawane do Rosji miały być zapłatą za importowane surowce — gaz ziemny. Była to wymiana w większości barterowa, która wynikała z ogromnych kłopotów finansowych przechodzącej

---

<sup>2</sup> *Ibidem*.

<sup>3</sup> *Polskie inwestycje bezpośrednio za granicą w latach 1996–2002. Aneks Statystyczny*, NBP Departament Statystyki, Warszawa 2009, s. 11, 29.

<sup>4</sup> M. Dobraczyński, *Czynniki determinujące długofalowy rozwój stosunków Polski z Rosją*, w: *Stosunki gospodarcze Polska — Rosja w warunkach integracji z Unią Europejską*, pod red. P. Bożyka, Warszawa 2004, s. 47–53; B. Durka, *Wymiana handlowa Polska-Rosja w warunkach transformacji*, w: *Stosunki gospodarcze Polska — Rosja w warunkach integracji z Unią Europejską*, s. 120.

na warunki rynkowe Polski i pogrążonej w kryzysie gospodarczym strefy krajów byłego ZSRR. Już na początku lat 90. XX w. rosyjski dostawca gazu ziemnego Gazprom żądał zapłaty w dolarach za surowiec. Niestety, polscy odbiorcy nie mieli wystarczającej ilości dolarów. W związku z trudnym problemem rozliczeń wymyślono barter — gaz za wagony. Kontrakt dopracował Kolmex pod kierownictwem Aleksandra Gudzowatego, w późniejszym okresie jednego z najbogatszych polskich biznesmenów<sup>5</sup>. Polskie firmy wysyłały do Rosji zakontraktowane produkty, w głównej mierze spożywcze, farmaceutyki, cysterny kolejowe i surowce. Płatnikiem był polski odbiorca rosyjskich surowców, np. Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo. Operacje obsługiwał Bank Rozwoju Eksportu SA. Rozwiązanie to było korzystne zarówno dla strony rosyjskiej, cierpiącej na brak walut wymienialnych, jak również dla polskich eksporterów, gdyż mieli zagwarantowaną zapłatę ze strony polskiego przedsiębiorstwa państwowego<sup>6</sup>. Poza tym regulowanym przez rząd RP handlem „żywność za surowce”, rozwijał się coraz lepiej handel pomiędzy podmiotami prywatnymi. Jednakże i w tym przypadku transakcje eksportu często nie były rozliczane gotówką, tylko w postaci barteru. Wartość towaru przeliczana była na dolary, a następnie sprowadzano z Rosji towar wart tyle samo<sup>7</sup>. Walutą transakcyjną w interesach ze Wschodem był dolar amerykański, ulubiona waluta nowobogackich Rosjan, a także podstawowy pieniądź, w którym utrzymywano oszczędności.

W latach 1994–1997 polski wywóz do Rosji wzrastał w średniorocznym tempie ponad 43%, osiągając pułap 2 155 mln USD na koniec r. 1997<sup>8</sup>. Trzeba jednak uwzględnić, że rok 1993 był okresem krótkotrwałego, ale dużego spadku obrotów handlowych między Polską i Rosją. Warto też ukazać od strony urzędowych rosyjskich danych kwestię polskiego eksportu. W świetle rosyjskich statystyk, rejestrujących import z Polski w cenach transakcyjnych, otrzymujemy inny obraz handlu z Polską. Otóż w rosyjskich dokumentach statystycznych zarejestrowano najczęściej znacznie mniejszy przywóz towarów z Polski (szczególnie w latach 1996–1999), niż widzimy to w polskich rocznikach handlu zagranicznego po stronie eksportu. Różnice nasilają się zwłaszcza w roku 1992 oraz w latach 1996–1998. Dla przykładu porównajmy dane eksportu z Polski: za rok 1992, wywóz według strony polskiej 723 mln

<sup>5</sup> A. Gudzowaty, prowadząc już własną firmę Bartimpex, dorobił się fortuny na kontraktach z Rosjanami w latach 90. XX w.; v. M. Cielemecki, *Człowiek z gazu. 12 sekretów Aleksandra Gudzowatego*, Regan Press, Gdańsk 2009, s. 53.

<sup>6</sup> Rosja 1993–1996, Archiwum Zakładowe Ministerstwa Gospodarki RP, Dep. Stosunków Gospodarczych z Zagranicą, sygn. nr 353/19, s. 1-5; P. Żuk, *Kotwica handlowa*, „Życie Gospodarcze”, 1992, nr 2, s. 15.

<sup>7</sup> D. Bogucka, *Wokulski też ryzykował*, „Gazeta Bankowa”, 1998, nr 34, s. 7.

<sup>8</sup> Zob. tab. 1.

USD, a według strony rosyjskiej — 1 351 mln USD (różnica 628 mln USD, tj. o 87% więcej niż w sprawozdawczości RP); za rok 1993 — wywóz według strony polskiej 590 mln USD, a według strony rosyjskiej 529 mln USD (różnica 61 mln USD, tj. o 10,5% mniej niż w sprawozdawczości RP), za rok 1997 wywóz według strony polskiej 2 155 mln USD, a według strony rosyjskiej 1 354 mln USD (tj. o ok. 37% mniej niż w sprawozdawczości RP); za rok 1998 wywóz według strony polskiej 1 597 mln USD, a według strony rosyjskiej 1 046 mln USD (tj. o 34,5% mniej niż w sprawozdawczości RP); za rok 1999 wywóz według strony polskiej 710 mln USD, a według strony rosyjskiej 603 mln USD (tj. o 15% mniej niż w sprawozdawczości RP). Różnice są poważne i zmuszają do zastanowienia, jakie były faktycznie obroty handlowe i które statystyki są prawdziwe lub bliższe prawdy. W tej sprawie zasięgnąłem opinii ekspertów od współpracy polsko-rosyjskiej i polsko-ukraińskiej oraz zapoznałem się z wynikami badań na temat „szarej strefy” w handlu zagranicznym<sup>9</sup>. Uzyskane informacje pozwalają stwierdzić, że w handlu ze Wschodem występował duży udział „szarej strefy”<sup>10</sup>. Dane ukraińskie oraz rosyjskie przeważnie znacząco niższe dla tych samych transakcji w określonych latach wynikają najprawdopodobniej z niezgłaszania części towarów do oclenia, stosowania wyłudzeń od podatku VAT, zaniżania wartości transportu przez polskich eksporterów lub wschodnich importerów oraz płacenia łapówek władzom administracyjnym (ponad 30% przedsiębiorców przyznało, że stosuje często łapówki wobec urzędników z Rosji i Ukrainy)<sup>11</sup>. Bliższe stanu faktycznego wydają się dane Głównego Urzędu Statystycznego, choć należy przypuszczać, że nie obejmują one wszystkich transakcji oraz nie odzwierciedlają pełnej wartości kontraktów. Na wielką skalę przed 1998 r. rozwijał się nierejestrowany eksport towarów z Polski dokonywany przez handlarzy z krajów byłego ZSRR. W szczególności Ukraińcy i Rosjanie kupowali na pol-

---

<sup>9</sup> W tej kwestii wysłuchałem Piotra Guzowskiego (prezesa Polsko-Kazachstańskiej Izby Handlowo-Przemysłowej, a wcześniej wieloletniego prezesa Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej) oraz Zbigniewa Ostrowskiego (głównego specjalisty ds. Rynków Wschodnich Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej). Eksperti od handlu zagranicznego Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym oszacowali w 1996 r., że ok. 16% obrotów w eksporcie na granicy wschodniej było nierejestrowanych. Natomiast przedsiębiorcy przepytani w ankietach przyznali, że w eksporcie do krajów b. ZSRR nie rejestrowany wywóz obejmuje ok. 27% towarów (*Szara strefa w handlu zagranicznym*, praca zbiorowa pod red. M. Bąka, P. Kulawczuka, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 1996, s. 36, 67).

<sup>10</sup> Czyli działalności definiowanej jako „działania niezgodne z prawem, działania niezgodne z wykładnią prawa, a także wykorzystywanie luk prawnych w sposób niezgodny ze społecznym przeznaczeniem prawa w zakresie obrotu towarowego i usługowego z zagranicą” (*ibidem*, s. I).

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 44-45.

skich targowiskach znaczne ilości towarów (np. na Jarmarku Europy — Stadionie X-lecia PRL w Warszawie) i przemycali te produkty na Wschód w celu dalszej odsprzedaży na bazarach. Dla wielu mieszkańców WNP był to sposób na przetrwanie ciężkich czasów transformacji i utrzymanie rodziny. Zauważono też, że działaniom nieformalnym w handlu Wschód — Zachód sprzyjały transakcje rozliczane gotówkowo, gdyż tego typu umowy rozliczane były bezpośrednio przez partnerów handlowych, a nie przez banki<sup>12</sup>. Polscy przedsiębiorcy wykazywali się dużą elastycznością i znajomością lokalnych rynków oraz umiejętnością „obchodzenia” niedogodnych przepisów. Konsumenti rosyjscy z polskiej oferty cenili sobie szczególnie: owoce i warzywa, słodocze, mięso i wędliny, wyroby przemysłu chemicznego oraz wyroby przemysłu elektro-maszynowego.

### **Polityka rządu Federacji Rosyjskiej w czasie kryzysu i ogólny wpływ kryzysu na wymianę handlową Rosji ze światem**

W 1998 r. wystąpił w Rosji i w niektórych krajach Wspólnoty Niepodległych Państwostrykryzys. Źródłem rozszerzającej się recesji były negatywne procesy zachodzące w rosyjskiej gospodarce, odzwierciedlone na giełdzie papierów wartościowych w Moskwie oraz na rynku walutowym głębokimi spadkami wartości akcji rosyjskich spółek, wartości rosyjskich papierów skarbowych oraz rosyjskiego rubla. O ile rosyjska gospodarka w roku 1997 zanotowała jeszcze 0,9% wzrostu PKB, to w roku 1998 wystąpił głęboki spadek 4,9% PKB (licząc rok do roku). Indeks cen produktów konsumpcyjnych wzrósł w 1998 r. (licząc grudzień do grudnia) o 84%, a w 1997 r. — 37%. Przypuszczalnie najbardziej dotkliwy dla ludności był wzrost cen wyrobów spożywczych w roku 1998 — aż o 96%, co wyhamowało konsumpcję<sup>13</sup>. Załamanie gospodarcze w Rosji miało jednak wymiar krótkoterminowy, gdyż już w roku 1999 wystąpił wzrost 3,2%, w 2000 r. 7,5% przyrost PKB, a w kolejnych latach XXI stulecia trend wzrostowy PKB utrzymał się aż do roku 2008 włącznie<sup>14</sup>. Wyjście z kryzysu nastąpiło szybko dzięki pozytywnym wpływom otoczenia zewnętrznego Rosji (pomoc międzynarodowa, bardzo szybki wzrost cen na światowym rynku surowców — ropy i gazu) oraz znacznym zmianom wewnątrz systemu gospodarczego Federacji Rosyjskiej. Na stosunki handlowe z Polską miały istotny wpływ przede wszystkim: gwałtowna zmiana w ciągu

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 42.

<sup>13</sup> H. Gabrisch, P. Halik, Th. Linne, P. Siegmund, *Die wirtschaftliche Lage Russlands*, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Wien 2000, s. 6-8.

<sup>14</sup> *Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP w tym szczególnie z Rosją, Ukrainą i Białorusią*, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki RP, Warszawa 2007, s. 7-8.

roku 1998 pozycji konkurencyjnej rosyjskich wytwórców ze względu na 70% dewaluację rosyjskiego rubla w stosunku do dolara amerykańskiego (licząc grudzień 1998 do grudnia 1997 r.), a co za tym idzie radykalne zmniejszenie opłacalności importu. Dolar, jak wcześniej nadmieniałem, był podstawową walutą transakcyjną w interesach polsko-rosyjskich, a zatem gwałtowne zmiany kursu miały pierwszorzędne znaczenie dla opłacalności transakcji. W przeciągu 1999 r. rubel stracił dalsze 25% wartości względem dolara amerykańskiego. Tymczasem nadal w walucie amerykańskiej prowadziły rozliczenia firmy obsługujące handel polsko-rosyjski. Drugi istotny czynnik wpływu na zapaść i reorientację w wymianie polsko-rosyjskiej stanowiła polityka antykryzysowa rządu Federacji Rosyjskiej<sup>15</sup>.

Krótkowzroczna polityka finansowa Rosji doprowadziła do zamrożenia rynku państwowych papierów wartościowych, ogłoszenia 90-dniowego memorandum na spłatę przez rosyjskie banki kredytów zagranicznych organizacjom finansowym oraz wydania zgody na dewaluację rubla. Uczestnicy rynku walutowego przestraszeni słabymi danymi makro (dług wewnętrzny rządu osiągnął w 1997 r. 57% PKB, a w 1998 r. ok. 82% PKB) oraz decyzjami rządu stracili zaufanie do waluty rosyjskiej i wyceniali ją coraz niżej. Wartość rubla załamała się. W drugiej połowie 1998 r. import stał się dla rosyjskich przedsiębiorców nieopłacalny. Wystąpiła bariera kursowa, która w kolejnych latach została złagodzona przez inflację, ale z kolei wzrost cen osłabiał siłę nabywczą konsumentów na rynku wewnętrznym. Rząd rosyjski wprowadził ograniczenia administracyjne i walutowe dla importu, które skutecznie zniechęciły do handlu i zdecydowały o tym, że dopiero w 2000 r. wartość eksportu drgnęła w górę<sup>16</sup>. Najważniejsze obostrzenia dotyczyły: zaostrzenia wydatkowania walut, wprowadzenia depozytów walutowych, likwidacji przedpłat na poczet dostaw oraz likwidacji rozliczeń barterowych. Od 15 sierpnia 1998 r. rząd rosyjski wprowadził dodatkowe 3% cła na towary wwożone do Federacji Rosyjskiej w okresie do końca 1999 r. Poza tym podniesiono cła na cukier i inne wybrane produkty spożywcze<sup>17</sup>. Te wybitnie antyimportowe działania administracji połączone z dewaluacją rubla i utratą zdolności płatniczych odbiorców rosyjskich (zapaść finansowa rosyjskich przedsiębiorstw) oraz spadek realnych dochodów ludności i zmiana dostępności do rynku polskiego w rezultacie przyjęcia ustawy o cudzoziemcach przez Sejm RP (zmieniono przepisy wizowe, utrudniając od 1998 r. dostęp do rynku polskiego ludności rosyjskiej) doprowadziły do radykalnego spadku polskiego eksportu do

<sup>15</sup> *Europa Wschodnia — dekada transformacji. Rosja*, s. 4 oraz H. Gabrisch, P. Halik, Th. Linne, P. Siegmund, *op. cit.*, s. 2, 16.

<sup>16</sup> *Uwarunkowania polskiego eksportu na rynku rosyjskim*, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki RP, Warszawa 2006, s. 1-7.

<sup>17</sup> D. Bogucka, *op. cit.*, s. 7.

Federacji Rosyjskiej w latach 1998–2000. Za rządów prezydenta Władymira Putina udział polskich firm w rynku rosyjskim uległ zmniejszeniu, zmieniła się struktura eksportu i warunki prowadzenia wymiany handlowej<sup>18</sup>.

W przypadku Ukrainy polski eksport towarów spadał w latach 1998–1999, a już od roku 2000 polskie przedsiębiorstwa umacniały swoją pozycję, generując coraz wyższą wartość sprzedaży towarów oraz coraz wyższy poziom inwestycji bezpośrednich.

## **Handel i inwestycje w Federacji Rosyjskiej po kryzysie finansowym**

Odbudowa eksportu do Rosji zajęła polskim firmom 5 lat. Dopiero w 2004 r. polski eksport osiągnął wartość 2,8 mld USD (na koniec 1997 r. 2,15 mld USD). Gruntownie zmieniła się struktura towarowa eksportu, a także struktura własności przedsiębiorstw sprzedających na rynek rosyjski. Między rokiem 1999 a 2006 diametralnie zmieniła się struktura towarowa eksportu: udział artykułów rolno-spożywczych spadł do 11,5%, zwłaszcza mięsa i wyrobów spożywczych gotowych. Wzrósł natomiast udział wyrobów przemysłu chemicznego z 17 do 22,2%, przemysłu drzewno-papierniczego z 5 do 11,4%, wyrobów z kamieni, gipsu i cementu z 1,8 do 4,1%, produktów przemysłu elektromaszynowego z 11,6 do 30,4% oraz wyrobów przemysłu metalurgicznego z 4,8 do 10,3%<sup>19</sup>. Mimo zmiany struktury towarowej, nadal znaczna część produktów sprzedawanych do Rosji to wyroby nisko przetworzone.

Istotne zmiany nastąpiły również w strukturze własnościowej podmiotów eksportujących na rynek rosyjski. Przed kryzysem 1998 r. dominującą pozycję zajmowały w wywozie podmioty z polską własnością lub przewagą polskiej własności prywatnej, natomiast po kryzysie dominujące miejsce zajmują międzynarodowe korporacje (KTN) oraz przedsiębiorstwa z mniejszościowym udziałem polskiej własności<sup>20</sup>.

W sferze inwestycji bezpośrednich nastąpiło wzmożone zainteresowanie ze strony przedsiębiorstw ulokowanych na terenie Polski po 2000 r. szczególnie zaś od 2003 r. przepływa z Polski strumień znaczących kapitałów (20,1 mln USD) tak, iż na koniec 2006 r. wartość skumulowanych polskich BIZ osiągnęła pułap 295,2 mln USD. Wśród 6 największych inwestycji z Polski na rynku Federacji Rosyjskiej były 3 spółki z wyłącznym polskim kapitałem

---

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 6-7.

<sup>19</sup> *Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP*, s. 20-22.

<sup>20</sup> B. Durka, *op. cit.*, s. 118.



oraz 3 spółki z mieszanym kapitałem w większości zagranicznym. Warto zaznaczyć, że 2 z tych inwestycji powstały jako przedsięwzięcie wspólne z Rosjanami.

Podsumowując, polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne na rynku rosyjskim są nadal niewielkie w porównaniu do inwestycji z państw Europy Zachodniej. Koncentrują się na sferze handlu i usług transportowych. Przedsiębiorstwa są rejestrowane najczęściej w obwodzie kaliningradzkim (404 podmioty na koniec 2006 r.), Moskwie i obwodzie moskiewskim (361 podmiotów na koniec 2006 r.) oraz w Sankt Petersburgu i obwodzie leningradzkim (127 podmiotów na koniec 2006 r.). W tych trzech wymienionych ośrodkach zarejestrowanych jest ok. 80% wszystkich przedsiębiorstw z polskim kapitałem w Rosji. Zaufanie biznesmenów z Polski do władzy i przepisów w Federacji Rosyjskiej jest bardzo ograniczone. Większość rejestrowanych podmiotów deklaruje minimalną wymaganą prawem wielkość kapitału założycielskiego<sup>21</sup>.

Wydaje się, że wraz ze wzrostem barier w handlu z Federacją Rosyjską od 1998 r. polskie duże firmy po wygaśnięciu kryzysu i otrząśnięciu się ze strat w nowym XXI stuleciu postawiły w większym stopniu na BIZ i obejście w ten sposób protekcjonizmu rządu rosyjskiego. Również urzędnicy rosyjscy (N. Zachmatow) dawali do zrozumienia, że państwu rosyjskiemu zależy na inwestycjach bezpośrednich<sup>22</sup>. Niemniej w latach 2001–2005 polski eksport na rynek rosyjski wzrósł prawie 4-krotnie i co ważne średnioroczne tempo importu z Polski było przeciętnie o ok. 5% wyższe niż dla całego importu rosyjskiego (według wyliczeń MG RP).

## **Handel i inwestycje na Ukrainie przed i po kryzysie finansowym**

Ukraina w badanym okresie stanowiła drugi pod względem ważności na Wschodzie rynek zbytu dla polskich przedsiębiorstw. W latach 90. XX w. przed kryzysem rosyjskim od początku 1992 r. do końca 1997 r. wartość eksportu wzrosła ponad 7-krotnie (do 1,2 mld USD według GUS)<sup>23</sup>. Ukraina natychmiast odczuła zawirowania na rynku rosyjskim i w związku z tym eksport polskich towarów spadł do wartości 703 mln USD, tj. o blisko 42% w 1999 r. Rok 1999 był momentem zwrotnym, gdyż w kolejnych latach wymiana polsko-ukraińska wzrastała bardzo dynamicznie. Wielkie znaczenie dla ogólnego bilansu płatniczego RP ma fakt, że saldo handlowe z Ukrainą

<sup>21</sup> M. Żukowski, *Polsko-Rosyjska współpraca gospodarcza*, www.wyklady.ekpu.lublin.pl, s. 6-7.

<sup>22</sup> M. Kozmana, *Polskie spółki inwestują w Rosji*, „Rzeczpospolita”, 2005, nr 287, s. B1.

<sup>23</sup> Zob. tab. 1.

Tab. 1. Eksport towarów z Polski do Rosji i na Ukrainę na tle ogólnej wymiany handlowej w latach 1992–2006 (w mln USD) według danych GUS

KRAJ	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Eksport</b>															
Federacja Rosyjska	723	590	935	1 274	1 654	2 155	1 597	710	862	1 059	1 332	1 512	2 843	3 958	4 756
Ukraina	161,6	187,5	280	743	978	1 207	1 086	703	798	1 003	1 181	1 561	2 023	2 589	4 006
<b>Import</b>															
Federacja Rosyjska	1 351	1 230	1 453	1 960	2 526	2 685	2 372	2 676	4 619	4 422	4 407	5 215	6 391	8 775	12 147
Ukraina	123,8	201,1	205	291	418	416	377	339	475	449	492	745	1 038	997	1 312
<b>Saldo</b>															
Federacja Rosyjska	-628	-640	-518	-686	-872	-530	-775	-1 966	-3 757	-3 363	-3 075	-3 703	-3 548	-4 817	-7 391
Ukraina	37,8	71,5	75	452	560	791	709	364	323	554	689	816	985	1 592	2 694

Źródła: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki handlu zagranicznego*, GUS z lat 1995–2007; *Direction of Trade Statistics, Yearbook 2001–2007*, IMF, Washington.

Tab. 2. Eksport towarów z Polski do Rosji i na Ukrainę w latach 1992–2006 (w mln USD) według danych rosyjskich i ukraińskich

KRAJ	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Eksport</b>															
Federacja Rosyjska	1 351	529	946	1 321	1 080	1 354	1 046	603	716	962	1 300	1 715	2 310	2 744	3 400
Ukraina	161,6	187,5	112	817	511	550	486	259	313	451	537	802	1 008	1 406	4 407
<b>Import</b>															
Federacja Rosyjska	1 667	1 311	1 414	2 003	2 363	2 590	2 180	2 608	4 452	4 200	3 720	4 619	5 699	8 621	11 478
Ukraina	123,8	201,1	141	264	363	380	313	301	418	497	506	763	980	1 010	1 192
<b>Saldo</b>															
Federacja Rosyjska	-316	-782	-468	-682	-1 283	-1 236	-1 134	-2 005	-3 736	-3 238	-2 420	-2 904	-3 389	-5 877	-8 078
Ukraina	37,8	71,5	-29	553	148	170	173	-42	-105	-46	31	39	28	396	3 215

Źródła: *Direction of Trade Statistics, Yearbook 2001–2007*, IMF, Washington; *Российский статистический ежегодник. 2000–2005*.  
федеральная служба Государственной Статистики.

jest niezmiennie od lat 90. XX w. dodatnie i coraz korzystniejsze dla strony polskiej. Zupełnie odwrotnie sytuacja przedstawia się w wymianie handlowej z Federacją Rosyjską, której saldo od czasów kryzysu (1991 r.) jest ujemne, a wartość deficytu wskutek wzrostu cen paliw i barier protekcyjnych Rosji wobec polskich produktów wzrosła do końca 2006 r. do wartości — 7,4 mld USD<sup>24</sup>. W związku z tym wybór kierunku rozwijania współpracy gospodarczej przemawia na korzyść takich partnerów, jak Ukraina.

Dużej poprawie uległa struktura towarowa polskiego eksportu na Ukrainę po kryzysie rosyjskim. O ile do 1997 r. 22,3% stanowiły wyroby przemysłu chemicznego, 19,4% produkty rolno-spożywcze i prawie 16% produkty mineralne, o tyle na koniec 2006 r. aż 37% stanowiły wyroby przemysłu elektromaszynowego, 18,1% produkty przemysłu chemicznego i 12,8% wyroby metalurgiczne. Artykuły rolno-spożywcze stanowiły w 2006 r. tylko 5,5% w strukturze ogólnej eksportu (dane MG na podstawie statystyk GUS). Zmiany w strukturze polskiego eksportu wynikają pośrednio z rozwinięcia współpracy inwestycyjnej (przejęcie FSO przez AvtoZAZ oraz zakup Huty Częstochowa przez Związek Przemysłowy Donbasu) i kooperacji produkcyjnej pomiędzy wytwórniami Polski i Ukrainy<sup>25</sup>.

Z kolei polskie BIZ na Ukrainie zaczęły wzrastać dynamicznie dopiero od 2002 r. Ukrainę pogrążyły dwa kryzysy gospodarcze, a dodatkowo sytuację komplikuje niestabilna sytuacja polityczna (częsta zmiana na szczytach władzy). W związku z tym od początku transformacji do końca 2006 r. skumulowane inwestycje wyniosły na Ukrainie zaledwie 20 mld USD. Polska zajmuje pod względem BIZ daleką 11. pozycję (na koniec 2006 r.) i miała udział 1,7% w skumulowanej wartości inwestycji. Jednak na rynku ukraińskim zarejestrowało swoją działalność ponad 1000 przedsiębiorstw z udziałem polskiego kapitału, a skumulowana wartość polskich BIZ wynosi ok. 370 mln USD (według Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy)<sup>26</sup>. Podsumowując, od początku XXI w. współpraca gospodarcza polsko-ukraińska rozwija się lepiej niż stosunki z Federacją Rosyjską. Odzwierciedleniem tego faktu jest bardzo wysoka dynamika handlu z Ukrainą i wyższy poziom skumulowanych polskich BIZ na rynku ukraińskim. Choć eksperci zapewniali, że znacznie większe perspektywy ma rynek rosyjski w regionie Europy Wschodniej. Jednakże w przypadku kultur Wschodu relacje polityczne pomiędzy państwami przekładają się na współpracę gospodarczą, a załatwianie formalności bizne-

---

<sup>24</sup> *Ibidem*.

<sup>25</sup> M. Przybylski, P. Adamowicz, *Kijów patrzy na Zachód*, „Rzeczpospolita”, 2005, nr 152, s. B1; [www.msp.gov.pl/portal/pl/29/1099/Proces\\_prywatyzacji\\_Huty\\_Stali\\_Czestochowa\\_SA.html](http://www.msp.gov.pl/portal/pl/29/1099/Proces_prywatyzacji_Huty_Stali_Czestochowa_SA.html); *Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP*, s. 24-27.

<sup>26</sup> *Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP*, s. 28.

sowych nie jest możliwe bez przychylności lokalnych urzędników i polityków. Warto tu wspomnieć o rosyjskim embargu na polskie mięso wprowadzonym 9 listopada 2005 r., a następnie rozszerzonym na polskie warzywa i owoce, które w gruncie rzeczy miało charakter polityczny (zastosowano odpowiedzialność zbiorową wobec producentów całej branży, mimo że naruszenia przepisów były dokonane przez kilkanaście przedsiębiorstw) i dotyczyło nie tyle wyprodukowanego w Polsce mięsa (ten towar nadal docierał do rosyjskich konsumentów okreśną drogą przez pośredników litewskich czy ukraińskich), ale polskich dokumentów weterynaryjnych<sup>27</sup>.

Od początku XXI w. następował interesujący proces stabilizowania się wagi Rosji w eksporcie na poziomie ok. 4% całego polskiego wywozu, a zarazem zwiększania się pozycji Ukrainy (z 2,5% w 2000 r. do 3,6%) oraz państw bałtyckich z regionu wschodniej Europy, na które to rynki dynamicznie rosła sprzedaż produktów<sup>28</sup>. Bez wątplenia miało tu duże znaczenie ocieplenie stosunków gospodarczych na poziomie rządowym pomiędzy Polską a Ukrainą i państwami bałtyckimi oraz pogorszenie stosunków z Rosją, szczególnie w okresie tzw. pomarańczowej rewolucji na Ukrainie.

W pierwszych latach XXI stulecia ukształtował się wyraźny podział w stosunkach gospodarczych między Polską a jej największymi partnerami na wschodniej granicy. Rosja jest strategicznym, ale też wymuszonym i niepewnym dostawcą surowców (wysokie ujemne saldo bilansu handlowego). Natomiast Ukraina wyrasta na podstawowego partnera w eksporcie i inwestycjach bezpośrednich (duża nadwyżka w wymianie towarowej), choć kraj ten nękają kryzysy polityczne i niespodziewane zmiany reguł gry rynkowej. Przedsiębiorstwa z Polski zdecydowanie wybierają do ekspansji te państwa, w których jest mniej protekcjonizmu (niespodziewanych restrykcji i wymagań urzędowych) i niższa konkurencja oraz więcej swobód rynkowych. Światowy kryzys finansowy wywołany przez Stany Zjednoczone doprowadził do przejściowej zapaści kontaktów handlowych Polski ze wschodnimi sąsiadami (efekt spadku popytu wewnętrznego), ale nie przerwał ogólnego trendu wzrostu wymiany handlowej zarówno z Rosją, jak i z Ukrainą.

---

<sup>27</sup> Według strony polskiej podważono 11 certyfikatów, zaś według strony rosyjskiej przyczyną embarga było podważenie 20 certyfikatów na produkcję zwierzęcą (C. Pytlos, *Eksporтеры przypilную się сами*, „Rynki Zagraniczne”, 2005, nr 117, s. 16-17; *Usiądźmy raz jeszcze do rozmów. Rozmowa z N. Zachmatowem przedstawicielem handlowym Federacji Rosyjskiej*, „Rynki Zagraniczne”, 2005, nr 118, s. 8-9).

<sup>28</sup> *Polska 2007. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 19-22.

## **Export and Foreign Direct Investment Polish Firms to Russia and Ukraine before and after Russian Financial Crisis in 1998**

*by Dariusz Grala*

### **A b s t r a c t**

The main objective of his paper is foreign trade and foreign direct investment between Poland and Russia and Ukraine in period 1992–2006. Before Russian crisis in 1998 the position of polish firms on russian market be established, particularly in sale some of consumer products (low processed commodities). Polish trade partners and Polish goods had in Russia a good reputation. Similar process took place in economic relations with Ukraine which with big problem to extricates from transformation recession .

The market position of Polish firms was unstable of its competitors, because eastern markets characterized with high uncertainty and high risk for business. Unfortunately polish capitals (FDI) in Russia were very small. Despite recession, Ukrainian market for polish enterprises was more attractive for long term investment. During crisis in 1998 polish private firms lost Russian market. In the first 5 years after Russian crisis, when it was attained to stable economic growth in Russia, federal government applied neo-mercantilism policy. The polish firms arrived sales level before financial crisis when was enlarged European Union in 2004.

**Key words:** Export, Foreign direct investment, Russian market, Ukrainian market.