



# EUROPE-POLAND-UKRAINE REBUILD TOGETHER

## R A P O R T

### PODSUMOWANIE PROJEKTU

### „EUROPE – POLAND – UKRAINE. REBUILD TOGETHER”

Warszawa, 13.12.2022

#### ORGANIZATOR



#### WSPÓLORGANIZATORZY



#### PATRONAT HONOROWY



#### PARTNER GŁÓWNY



#### PARTNERZY



#### PARTNERZY MERYTORYCZNI

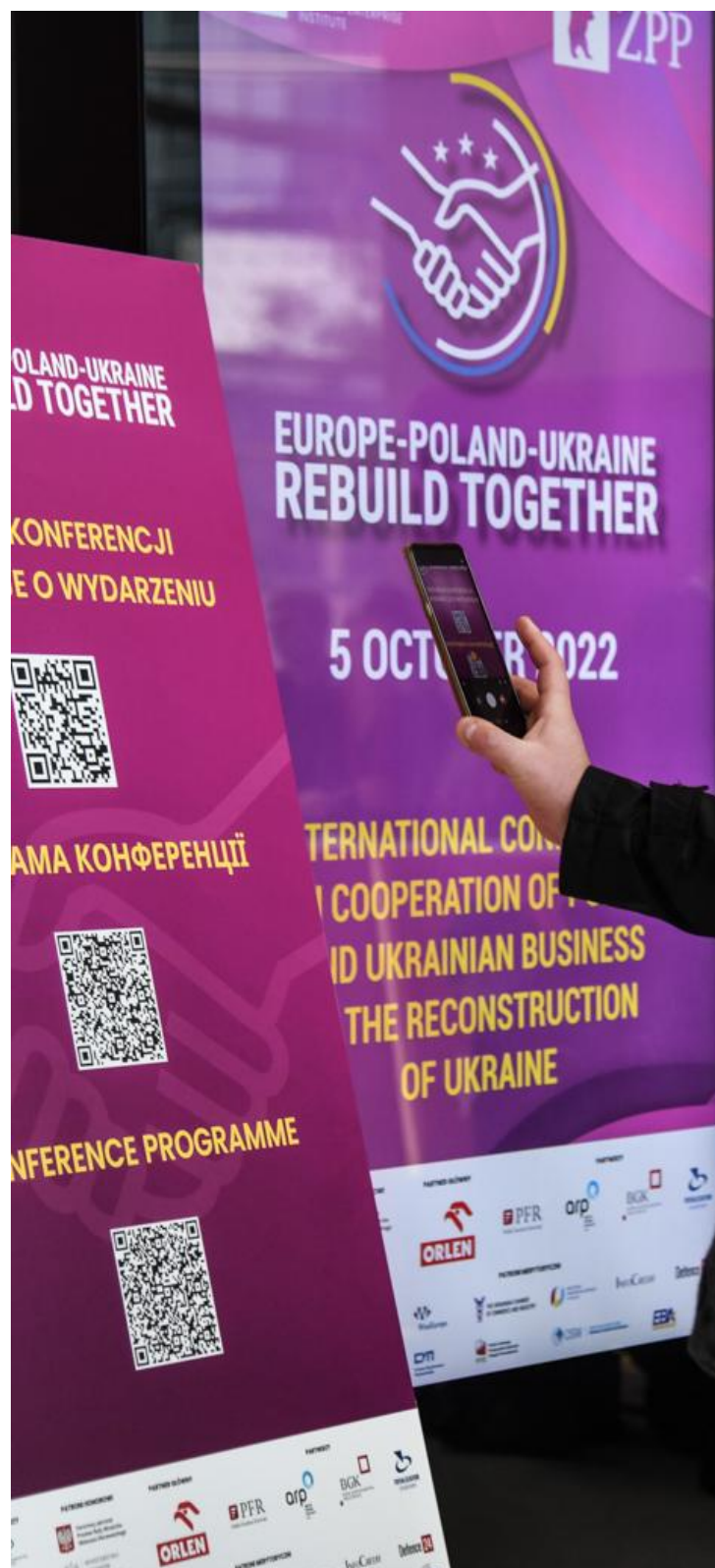


# SPIS TREŚCI

SYNTEZA.....	3
O PROJEKCIE .....	4
OPINIE EKSPERTÓW .....	6
PODSUMOWANIE DZIAŁAŃ ZREALIZOWANYCH W RAMACH PROJEKTU .....	9
<b>1. Kluczowe rekomendacje z branżowych Okrągłych Stołów.....</b>	<b>9</b>
1. Pilne wprowadzenie łączonych polsko-ukraińskich kontroli celnych w jednym miejscu.....	9
2. Kontynuacja trendu otwierania nowych przejść granicznych, tworzenie pasów dedykowanych odprawie produktów rolno-spożywczych. ....	9
3. Utworzenie połączeń kolejowych między Polską, a Ukrainą w europejskim systemie rozstawu szyn. ....	10
4. Finansowanie i gwarancje płatności sektora finansowego dla wykonawców.....	10
5. Rozbudowa systemów przesyłowych gazu w regionie. ....	10
6. Wprowadzenie dedykowanych niekomercyjnych ubezpieczeń dla polskich przewoźników.....	11
7. Liberalizacja przepisów dotyczących zatrudniania ukraińskich kierowców.....	11
8. Podjęcie działań mających na celu umożliwienie ukraińskim kierowcom wykonywanie pracy przez rząd Ukrainy.....	12
9. Utworzenie dedykowanego pełnomocnika do spraw biznesu na szczeblu ministerialnym. ....	13
10. Podjęcie starań w zakresie ograniczenia zjawisk korupcyjnych na Ukrainie i podniesienia standardów prowadzenia biznesu w tym kraju. ....	13
<b>2. Podsumowanie konferencji „Europe-Poland-Ukraine. Rebuild Together” w dniu 5.10.2022 r. ....</b>	<b>14</b>
1. Wnioski z panelu I „Odbudowa Ukrainy – Jaka rola Polski?”.....	14
2. II Panel „Potrzeby Ukrainy i współpraca europejska”.....	16
3. III Panel – „Odbudowa Ukrainy. Jak wesprzeć polsko-ukraińską współpracę biznesową?” ....	18
4. Wystąpienie Oleksandra Grybana – wiceministra gospodarki Ukrainy.....	19
5. Branżowe panele dyskusyjne .....	19
<b>3. Kilka słów o głównych wynikach konferencji „Supporting Ukraine’s Economic Reconstruction: financial instruments from Europe and Poland” .....</b>	<b>27</b>
<b>4. Okrągły stół ZPP: Infrastruktura transportowa Ukrainy – skala zniszczeń, potrzeby, perspektywy odbudowy .....</b>	<b>28</b>
<b>5. Podsumowanie.....</b>	<b>30</b>
<b>6. WiseEuropa o akcesji Ukrainy do Unii Europejskiej – wyzwania polityczne i gospodarcze.....</b>	<b>30</b>
<b>KILKA SŁÓW PODSUMOWANIA.....</b>	<b>43</b>

## SYNTEZA

- "Europe – Poland - Ukraine: Rebuild Together" to program uruchomiony i realizowany przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców mający na celu wsparcie aktywności polskich firm zarówno w kontekście odbudowy Ukrainy, jak i bieżącej współpracy z ukraińskimi przedsiębiorcami.
- W ramach programu przygotowano i zrealizowano serię konsultacji branżowych i okrągłych stołów, a także konferencje we Lwowie i Kijowie oraz całodniową konferencję w Warszawie, w której udział wzięło niemal tysiąc uczestników.
- Proces odbudowy Ukrainy trwa już dzisiaj, a Ukraińcy zachęcają polskich przedsiębiorców do wzięcia w nim udziału. Poza konkretnymi projektami infrastrukturalnymi, ukraińskie firmy wskazują na potrzebę pozyskiwania nowych kontaktów i partnerów biznesowych w Polsce.
- Polski biznes dostrzega szanse wynikające z aktywności na Ukrainie i udziału w odbudowie tego kraju, ale podkreśla konieczność przeprowadzenia pilnych reform, w tym przede wszystkim zapewnienia uczciwych warunków prowadzenia działalności oraz walkę z korupcją i wpływami oligarchów.
- Poza problemami strukturalnymi istnieją bardzo konkretne bariery utrudniające aktywność gospodarczą na Ukrainie, dotyczące choćby swobodnej wymiany towarów. Jedną z istotnych potrzeb jest zwiększenie przepustowości granicy polsko-ukraińskiej.
- Dialog dotyczący zarówno odbudowy Ukrainy, jak i szerszej współpracy polsko-ukraińskiego biznesu warto prowadzić nie tylko na poziomie ogólnym, lecz również branżowym – duży potencjał tkwi we współpracy m.in. takich sektorów jak sektor zbrojeniowy, spożywczy czy budowlany.





## O PROJEKCIE

Związek Przedsiębiorców i Pracodawców postanowił zainicjować program „Europe – Poland – Ukraine. Rebuild Together”. Jest to program, którego celem jest tworzenie i wzmacnianie relacji między europejskimi, polskimi i ukraińskimi środowiskami biznesu i przygotowanie ram współpracy przy przyszłej odbudowie państwa i gospodarki Ukrainy.

W ramach działań „Rebuild Together” na przestrzeni 2022 r. ZPP zorganizowało szereg konferencji i spotkań celem nawiązania dialogu, omówienia oczekiwań i priorytetów związanych

z odbudową Ukrainy oraz identyfikacją branż i firm gotowych do współpracy na rzecz wzmocnienia ukraińskiej gospodarki. W ramach spotkań zostały przeprowadzone bezpośrednie spotkania z polskimi i ukraińskimi przedstawicielami branż, których funkcjonowanie jest kluczowe dla utrzymania oraz odbudowy ukraińskiej gospodarki. Wydarzenia zgromadziły przedstawicieli czołowych polskich i zachodnioukraińskich stowarzyszeń biznesowych, lwowskich i kijowskich władz regionalnych i miejskich oraz firmy z obu stron granicy.

W ramach programu zrealizowano:

- **Konsultacje branżowe;**
  - 14 czerwca – sektor: energetyka, cyfrowy
  - 22 czerwca – sektor: spożywczy, odpady
  - 23 czerwca – Polsko-Ukraińskie Forum Przemysłów Zbrojeniowych
  - 30 czerwca – transport, logistyka, firmy deweloperskie i budowlane
- **Konferencje na Ukrainie**
  - 6 lipca – Lwów
  - 8 lipca – Kijów
- **Konferencję** „Europe-Poland- Ukraine Rebuild Together” w dniu 5 października w Warszawie
- **Konferencję** „Supporting Ukraine’s Economic Reconstruction: Financial Instruments from Europe and Poland” w dniu 28 listopada w Kijowie
- **Okrągły stół** „Infrastruktura transportowa Ukrainy – skala zniszczeń, potrzeby, perspektywy odbudowy” w dniu 2 grudnia w Warszawie.



Ponadto, w ramach programu zrealizowano również webinary – dotyczące przepływów kapitałowych między Polską a Ukrainą (we współpracy z InfoCredit) oraz procesu akcesji Ukrainy do Unii Europejskiej (we współpracy z WiseEuropa). Wnioski i kluczowe informacje

z tych wydarzeń również zostały uwzględnione w niniejszej publikacji. Powyższa lista nie wyczerpuje działań planowanych w ramach programu – kolejne aktywności będą realizowane zarówno w końcówce 2022 roku, jak i w ciągu roku 2023.



### Aktywność firm ukraińskich w Polsce i polskich na Ukrainie.

W Polsce działa 14 786 podmiotów powiązanych z Ukrainą przez kapitał lub beneficjenta, uwzględniając także podmioty z przynajmniej jednym ukraińskim obywatelem w zarządzie, przy czym 95% podmiotów zaczęło działać na terytorium naszego kraju po 2012 roku. Wedle danych InfoCredit zsumowane roczne przychody firm z ukraińskim kapitałem lub powiązanych to aż 18,1 mld zł, a suma aktywów tych firm to

ok. 12,5 mld zł, przy czym zdecydowana większość ukraińskich spółek w Polsce to mikro i małe firmy.

Z kolei przed rosyjską agresją w lutym 2022 r. w Ukrainie działało 2486 firm z polskim kapitałem (w 459 z nich polski kapitał stanowił 100%), a ich zsumowane obroty wyniosły 1,62 mld euro. Co więcej, polskie przedsiębiorstwa w Ukrainie zatrudniały ok. 28 400 osób.



## OPINIE EKSPERTÓW

### Mateusz Domian

AB „Orlen Lietuva“ atstovybės Ukrainoje direktorius  
Head of Representative Office of Orlen Lietuva in Ukraine  
Orlen Lietuva AB

*Pierwszą i podstawową potrzebą rynku paliw na Ukrainie jest uzyskanie niezależności od importu z Rosji i Białorusi benzyn oraz oraz oleju napędowego. Niezwykle wysoka zależność Ukrainy od dostaw paliw z kierunku państw agresorów, jaka utrzymywała się do 24.02.br. (w 2021 r. 43% od benzyn, 62% od oleju napędowego), była przyczyną załamania się importu i powstania deficytu obserwowanego w okresie maj-czerwiec. Wykorzystano wtedy istniejące rezerwy paliwowe, a alternatywne, zagraniczne kanały ich importu nie były jeszcze w pełni sprawne.*

*Wydarzenia na Ukrainie począwszy od 2014 r. dowiodły, że jedynym niezawodnym, a przede wszystkim niezależnym politycznie, kanałem handlu zagranicznego dla Ukrainy pozostaje jej granica z Polską. To tym kanałem popłynęło pierwsze paliwo dla ogarniętej wojną Ukrainy. Rosja i Białoruś zawsze traktowały paliwa silnikowe jako broń polityczną wobec Ukrainy, stale grożąc odcięciem ich dopływu, a okresowo rzeczywiście to robiąc. Jednocześnie Kijów nigdy nie spotkał się z podobnym traktowaniem ze strony Polski i UE. Dziś nikt nie ma wątpliwości, że partnerstwo w handlu paliwami oparte na zaufaniu i pewności dostaw gwarantuje Ukrainie wyłącznie współpraca z Polską i UE.*

*Budujące jest zaniechanie przez Ukrainę wszelkich relacji handlowych z państwami agresorami. Aktualnie priorytetowym zadaniem zarówno dla Ukrainy, jak i dla Polski, powinny być inwestycje w rozwój naszej wspólnej infrastruktury granicznej, a przede wszystkim modernizacja istniejących i budowa nowych połączeń logistycznych.*

*Wojna wstrzymała produkcję przemysłu rafineryjnego Ukrainy, a ciężar zaspokojenia krajowego popytu na paliwa przesunął się w całości na import. Niemniej jednak podstawą bezpiecznego funkcjonowania rynku paliw pozostaje posiadanie własnych mocy produkcyjnych. Polska powinna być dla Ukrainy przykładem państwa, w którym sprawna współpraca administracji i przemysłu rafineryjnego pozwala skutecznie bilansować rynek paliw, tworząc go równym dla wszystkich uczestników. Regularne rosyjskie uderzenia w ukraińską infrastrukturę uniemożliwiają odbudowę rafinerii w Krzemieńczugu czy zakładów przetwórstwa kondensatu gazowego w Szebelince. Mimo to wznowienie produkcji paliw na Ukrainie, nawet jeżeli obecnie niemożliwe, powinno pozostać kluczowym celem dla władzy w Kijowie.*

**Bartosz Marczuk,**

wiceprezes PFR,  
przewodniczący Rady „Instytutu Pokolenia”,  
wcześniej m.in. wiceminister rodziny

*Odbudowa Ukrainy już się zaczyna. Polska ma tu niepoślednią rolę. Polska nie tylko powinna, ale wręcz musi wspierać odbudowę Ukrainy. To leży w naszym interesie narodowym, jest zobowiązaniem moralnym, a dodatkowo rodzi gospodarcze możliwości.*

*Straty Ukrainy w wojnie z Rosją są oszałamiające. W zależności od szacunków mowa tu o kwocie od 350 do nawet 750 mld dolarów. A przypomnijmy, że mówimy o kraju stosunkowo biednym – jego PKB to około 500 mld USD (wg PPP), a dochód na głowę nie przekracza 13 tys. dolarów. O skali zniszczeń i potrzeb niech świadczy fakt, że osławiony Plan Marshalla, który pomógł odbudować się Europie po zniszczeniach II wojny światowej, opiewał na kwotę 115 mld USD (w dzisiejszym pieniądzu). Ukraina jest ofiarą absolutnie nieuzasadnionej agresji Rosji, która może w przyszłości zagrażać także krajom naszego regionu. Upadek naszego wschodniego sąsiada taki scenariusz przybliża. Stąd konieczność realnych działań po stronie Polski, by proces wspierania Ukrainy w jej wysiłku wojennym kontynuować i zachęcać do tego innych. A także tego, by proces jej odbudowy po wojnie przebiegał w maksymalnie efektywny sposób.*

*Ktoś może powiedzieć, że jeszcze za wcześnie na odbudowę. Nic bardziej mylnego. Będąc niedawno w Kijowie, właśnie na konferencji o odbudowie (jej organizatorem był Związek Przedsiębiorców i Pracodawców oraz UkraineInvest), doświadczyłem z jednej strony powszechnych obrazów wojny, ale z drugiej strony toczącego się, choć w cieniu wojny, życia. Działają usługi, produkcja, handel. Pojawiają się*

*pierwsi inwestorzy i pierwsze projekty inwestycyjne. Tamtejsze firmy relokują się także ze wschodniej do zachodniej Ukrainy. Procesy te trzeba widzieć, tam gdzie można to je wspierać oraz zadbać o nasze miejsce.*

*Co powinna zrobić Polska?*

*Na pewno zadaniem nr 1 jest wspieranie Ukrainy oraz namawianie do tego innych, by wygrała wojnę. Bez tego zwycięstwa nie tylko nie będzie mowy o odbudowie, ale także nasz kraj może być zagrożony rosyjską agresją.*

*Powinniśmy również umiejętnie i rozważnie wspierać uchodźców zza wschodniej granicy – ci ludzie, w 90% kobiety i dzieci, uciekli przed bezpośrednim zagrożeniem życia. Dobrze, że rząd przyjął tu politykę pomocy w pierwszym, najtrudniejszym momencie aklimatyzacji, otwierając dla nich równocześnie w 100% rynek pracy. Dzięki temu ok. 70% uchodźców pracuje i utrzymuje się samemu. To na pewno pozwala wielu żołnierzom walczyć „ze spokojną głową” o bliskich.*

*Powinniśmy też wspierać Ukrainę w jej staraniach o przyjęcie do Unii Europejskiej. To nie tylko ważne z punktu widzenia wspólnego rynku i wspólnoty interesów, ale także daje to potencjalnym inwestorom dodatkowe argumenty (m.in. dzięki standardom prawnym i instytucjonalnym), by lokować tam pieniądze. Polska wraz z innymi krajami powinna także zabiegać, by odbudowa Ukrainy odbyła się w dużej mierze za rosyjskie pieniądze. Instytucje finansowe zamroziły ok. 350 mld dolarów rosyjskich aktywów – dobrze by zostały one przejęte i posłużyły do odbudowy naszego*

sąsiada. Tak będzie sprawiedliwie – najeżdźca zapłaci ofierze za wyrządzone szkody. Jako Polacy powinniśmy zabiegać, by powstał ponadnarodowy funduszu odbudowy Ukrainy, najlepiej gromadzony i zarządzany z poziomu krajów G7 (obecność USA) i Unii Europejskiej. To dawałoby większe kwoty oraz większą „podmiotowość” Ukraińcom w podejmowaniu decyzji o tym, kto realizuje odbudowę. Jeśli zostanie to wyłącznie na poziomie państw narodowych, to kraje najzamożniejsze – takie jak Francja czy Niemcy – wejdą ze swoim kapitałem, ale w zamian twardo zażądają od Ukraińców zatrudniania przy kontraktach swoich firm oraz możliwości inwestowania w najbardziej lukratywne przedsięwzięcia. To może doprowadzić do pomijania krajów dysponujących mniejszym kapitałem, jak Polska, oraz do „wydrenowania” Ukrainy z najcenniejszych zasobów jakimi dysponuje.

Nasz kraj powinien też dążyć do podpisania bilateralnej umowy z Ukrainą, dającej nam specjalne prawa do prowadzenia działalności gospodarczej czy nawiązywania kooperacji z ukraińskimi firmami. Może się to teraz wydawać nieco egzotyczne, ale np. lustrzane prawo, jakie my nadaliśmy Ukraińcom w Polsce (do zakładania i prowadzenia firm), może po wojnie być bardzo istotne dla naszych przedsiębiorców czy inwestorów.

Polska powinna też dzielić się swoimi doświadczeniami w transformacji gospodarczej i prowadzeniu polityki ekonomicznej. Tutaj ważne są np. doświadczenia powołania Polskiego Funduszu Rozwoju oraz całej grupy instytucji rozwoju. Ukraińcy powinni iść tą ścieżką, by koordynować dobrze pomoc i dawać inwestorom komfort i bezpieczeństwo działania. Zwłaszcza, że nasi sąsiedzi mieli problem z korupcją i profesjonalnie działającą kadrą państwa. Już na tym etapie winniśmy pomyśleć o powołaniu funduszu inwestycyjnego,

który „rozglądałby” się od teraz na ukraińskim rynku za inwestycyjnymi okazjami. Pamiętajmy, że ceny nabywanych obecnie aktywów mogą być bardzo atrakcyjne. Choć oczywiście trzeba pamiętać o ryzyku.

Kolejnym ważnym postulatem jest to, by międzynarodowe instytucje finansowe stworzyły system gwarancji dla inwestorów. Na dwóch poziomach. Pierwszy to gwarancje dla banków, kredytujących inwestycje na wschodzie. Drugi – gwarancje reasekuracyjne dla ubezpieczycieli ubezpieczających tam majątek.

Trzeba także wyodrębnić branże i obszary gospodarcze, w których Polska chciałaby kooperować w ramach odbudowy Ukrainy. Mamy na przykład duże kompetencje i doświadczenie w budowlance. Powinniśmy również kooperować w sektorze rolnym. Tu także mamy mocne karty i możemy być pośrednikiem w eksporcie produkowanych na Ukrainie produktów rolnych, najlepiej przetworzonych, pod własną lub wspólnymi markami.

„Wpinanie” Ukrainy w infrastrukturę europejską wraz z zabieganiem na poziomie UE, by wykladała na to wspólnotowe pieniądze – to kolejny punkt do działania. Chodzi zarówno o połączenia drogowe (np. odnoga Via Carpatii) i kolejowe (szybka kolej Warszawa-Kijów), jak i mosty energetyczne, gazowe czy rurociągi. Ten system połączeń będzie procentował nie tylko większym bezpieczeństwem naszego sąsiada oraz ostatecznym odcięciem się od połączeń z Rosją, ale także szansami dla Polski, np. naszego portu w Gdańsku jako miejsca eksportu dla ukraińskiego sektora rolnego.

Silna, niepodległa, zamożna Ukraina to nasza racja stanu. Kraj upadły, skorumpowany, niedoinwestowany, wyludniony – to dla nas ogromne zagrożenie. Dlatego odbudowa Ukrainy to nasz żywotny interes.



# PODSUMOWANIE DZIAŁAŃ ZREALIZOWANYCH W RAMACH PROJEKTU

## 1. Kluczowe rekomendacje z branżowych Okrągłych Stołów

W czerwcu 2022 roku Związek Przedsiębiorców i Pracodawców zorganizował serię branżowych okrągłych stołów, których celem było rozpoznanie najważniejszych potrzeb polskich firm w kontekście ich aktywności na Ukrainie. Poniżej prezentujemy kluczowe rekomendacje podnoszone przez firmy uczestniczące w wydarzeniach.

### 1. Pilne wprowadzenie łączonych polsko-ukraińskich kontroli celnych w jednym miejscu.

Wspólne kontrole celne na granicy polsko-ukraińskiej nie są nowością. Mechanizm ten zastosowano w czasie Euro 2012. W czasie mistrzostw Europy granicę z naszym wschodnim sąsiadem przekroczyło ponad milion osób. Był to niezwykle sprawdzian skuteczności służb celnych, który przebiegł bardzo pozytywnie. Wprowadzono szereg mechanizmów współpracy między naszymi krajami, które miały usprawnić przekraczanie granicy, np. możliwość wcześniejszego zgłaszania przejazdu grup zorganizowanych, tak zwane „pasy Euro”, i wspólne kontrole służb granicznych Polski i Ukrainy w jednym miejscu. Podkreślić należy, że był to mechanizm odmienny od wspólnej kontroli granicznej na przejściu polsko-niemieckim w latach 2004-2007, który odbywał się już po przystąpieniu Polski do UE. W przypadku granicy polsko-ukraińskiej wspólne było przede wszystkim miejsce dokonywania kontroli, natomiast samą kontrolę przeprowadzały oddzielnie zarówno służby polskie, jak i ukraińskie - niezależnie od siebie, ale w jednym miejscu. Takie kontrole

przebiegały sprawniej, gdyż wykonywane były równoległe przez wszystkie służby. Warto podkreślić, że wspólne kontrole przyniosły bardzo dobry efekt znacząco zwiększając przepustowość na naszych granicach.

Obecnie kolejki na granicy znacząco opóźniają odprawę celną, powodując zmniejszenie rentowności z wymiany handlowej (zwiększenie kosztów). Sprawna odprawa celna jest pożądana szczególnie w świetle braku możliwości dokonywania wymiany handlowej poprzez ukraińskie porty nad Morzem Czarnym, które zostały zablokowane z uwagi na działania wojenne Federacji Rosyjskiej. Oczywistym jest, że ze względów bezpieczeństwa granicy nie tylko polskiej, ale również Unii Europejskiej, nie ma możliwości stosowania procedur tożsamy dla krajów ze strefy Schengen, jednak nie wyklucza to możliwości poszukiwania usprawnień skracających termin oczekiwania na odprawę celną, a takim rozwiązaniem mogłyby być równoległe kontrole w jednym miejscu.

### 2. Kontynuacja trendu otwierania nowych przejść granicznych, tworzenie pasów dedykowanych odprawie produktów rolno-spożywczych.

W dniu 20 czerwca 2022 r. otwarto dedykowane dla ruchu towarowego pasy przejścia granicznego Korczowa-Krakowiec. Zwiększenie ruchu towarowego możliwe było dzięki staraniom polskich władz.

Rozwiązania zwiększające przepustowość polskich granic są niezwykle istotne. Ukraina jest jednym z największych producentów rolno-spożywczych na świecie. Działania wojenne doprowadziły nie tylko do znacznego ograniczenia produkcji rolnej w tym kraju, ale także w sposób bardzo znaczący utrudniły eksport towarów z Ukrainy. Dotychczas większość handlu zagranicznego obsługiwana była bowiem przez czarnomorskie porty handlowe, które obecnie nie mogą prawidłowo funkcjonować z uwagi na działania wojenne. Polska jako najbliższy zachodni sąsiad Ukrainy stała się zatem naturalnym hubem wymiany handlowej Ukrainy. Przez nasz kraj może przebiegać tranzyt znacznej ilości towarów. Problemem jest jednak przepustowość przejść granicznych.

Sytuację tę dostrzegają władze Polski i Ukrainy zwiększając przepustowość przejść granicznych Korczowa-Krakowiec oraz Dorohusk-Jagodzin dla ruchu towarowego. Trend ten należy utrzymywać i dążyć do otwierania kolejnych przejść granicznych. Należałoby także rozważyć otwarcie pasów dedykowanych odprawie produktów rolno-spożywczych. Jest to o tyle istotne, że ograniczenie importu tych dóbr z Ukrainy prowadzi do znacznego wzrostu cen żywności w Europie, co tym bardziej potęguje zjawisko inflacji.

### **3. Utworzenie połączeń kolejowych między Polską, a Ukrainą w europejskim systemie rozstawu szyn.**

Między Polską a Ukrainą istnieje znacząca różnica w rozstawie szyn. W Polsce i innych krajach europejskich obowiązuje rozstaw szyn wynoszący 1435 mm, na Ukrainie zaś 1520 mm. Różnice te wynikają z uwarunkowań historycznych – polska sieć kolejowa w większości (poza terytoriami dawnego zaboru rosyjskiego) budowana była

w systemie europejskim, ukraińska sieć budowana była natomiast w oparciu o standardy rosyjskie. Różnice w rozstawie szyn znacząco utrudniają komunikację kolejową i wymianę handlową między naszymi krajami. Konieczne jest zatem jak najszybsze utworzenie bezpośrednich połączeń kolejowych w europejskim standardzie między Polską a Ukrainą.

### **4. Finansowanie i gwarancje płatności sektora finansowego dla wykonawców.**

Odbudowa Ukrainy wiąże się z koniecznością realizacji bardzo znaczących inwestycji sięgających w niektórych przypadkach setek milionów dolarów. Wskazać należy, że znaczna część infrastruktury tego kraju została zniszczona wskutek działań wojennych. Polska powinna czynnie włączyć się w proces inwestycyjny na terenie Ukrainy, który może być wielką szansą na rozwój polskiego biznesu i ekspansję na tamtejszy rynek. Jednocześnie wielkie inwestycje wymagają źródeł finansowania oraz gwarancji płatności (w przypadku gdyby inwestor nie był w stanie zapłacić wykonawcy). Konieczne jest zatem włączenie nie tylko środków europejskich, ale także pochodzących z polskiego systemu finansowego przeznaczonych na wsparcie polskich przedsiębiorców realizujących inwestycje na terenie Ukrainy.

### **5. Rozbudowa systemów przesyłowych gazu w regionie.**

Agresja na terytorium Ukrainy pokazała jak istotne jest uniezależnienie się od surowców dostarczanych z Federacji Rosyjskiej. Jednym z najważniejszych aspektów bezpieczeństwa energetycznego jest rozbudowa systemów przesyłowych w regionie. Kluczową inwestycją dla Polski jest obecnie „Baltic Pipe”. W zakresie północnych inwestycji bardzo istotne są także

połączenia międzysystemowe między Polską i Litwą oraz rozbudowa Terminalu LNG w Świnoujściu. W dalszej perspektywie czasowej ważna jest także inwestycja w kolejny, pływający terminal LNG w Gdańsku.

Dalsze istotne połączenia międzysystemowe w regionie wymagające kolejnych inwestycji to połączenie Polska-Czechy, zachodnia nitka Korytarza Północ-Południe oraz wschodnia nitka Korytarza Północ-Południe w Polsce, a także międzysystemowe połączenie między Polską

a Słowacją. Nie ulega wątpliwości, że niezwykle istotne jest także efektywne połączenie systemów polskich i ukraińskich, co umożliwi dalszą wymianę handlową gazem między naszymi krajami.

Inwestycje te są niezbędne nie tylko dla zapewnienia dostaw ciepła do polskich domów w okresie zimy, ale także dla zapewnienia ciągłości pracy polskiego przemysłu, który wymaga stałych i znaczących dostaw gazu, będącego często kluczowym czynnikiem produkcji w wielu branżach.



## 6. Wprowadzenie dedykowanych niekomercyjnych ubezpieczeń dla polskich przewoźników.

Wymiana handlowa i prowadzenie inwestycji na Ukrainie wymaga ożywionej działalności przewoźników. Problemem jest jednak fakt, że istniejące obecnie na rynku oferty ubezpieczeń komunikacyjnych i ładunków nie obejmują ochroną zdarzeń ubezpieczeniowych na terytorium Ukrainy. Inne z kolei są na tyle drogie, że ich wykupienie stawia pod znakiem zapytania opłacalność określonych działań gospodarczych. W tym aspekcie niezwykle ważna jest zapewnienie polskim przewoźnikom łatwo dostępnych i rozsądnie wycenionych niekomercyjnych ofert

ubezpieczeń ograniczających ryzyko działalności w kraju, w którym wciąż prowadzone są działania wojenne.

## 7. Liberalizacja przepisów dotyczących zatrudniania ukraińskich kierowców.

Obecnie obowiązujące przepisy utrudniają zatrudnianie kierowców ukraińskich na podstawie uzyskanych przez nich kwalifikacji i uprawnień w ich ojczyźnie. W większości przypadków konieczne w Polsce jest uzyskiwanie uprawnień od początku bądź przejście przez procedury uznawania uprawnień. Sama zaś procedura jest zarówno kosztowna, jak i stosunkowo długa. Problem potęguje niewydolność postępowań



administracyjnych. Kwestia jest o tyle istotna, że inne kraje europejskie wprowadziły bądź wprowadzają już w tej chwili usprawnienia w tym zakresie, a ukraińscy kierowcy mogą u nich pracować bez przeszkód. Sytuacja ta zmniejsza konkurencyjność Polski jako kraju, w którym warto podjąć zatrudnienie.

#### **8. Podjęcie działań mających na celu umożliwienie ukraińskim kierowcom wykonywanie pracy przez rząd Ukrainy.**

Polska branża transportowa zmagą się z bardzo dużym problemem związanym z dostępnością pracowników. Po 24 lutego z naszego kraju wyjechało wielu Ukraińców, aby walczyć o niepodległość swojego kraju. Z powodu obecnie obowiązujących przepisów mężczyźni w wieku od 18 do 60 lat z uwagi na mobilizację sił zbrojnych nie mogą już opuścić Ukrainy (poza nielicznymi wyjątkami).

Wskazać przy tym należy, że z uwagi na ryzyko długotrwałych działań zbrojnych Federacji Rosyjskiej skierowanych przeciwko Ukrainie wiele osób pracujących dotychczas w Polsce nie będzie mogło wrócić do naszego kraju. Należałoby podjąć działania, które skłoniłyby rząd Ukrainy do umożliwienia podjęcia pracy Ukraińcom w polskich sektorach będących kluczowymi dla podjęcia działań mających na celu odbudowę Ukrainy, np. kierowcom zatrudnionym w polskim transporcie. Wiele osób, które wyjechały z Polski do Ukrainy nie służy w armii, a jednocześnie pozostaje bez pracy. Umożliwienie im powrotu do zatrudnienia w naszym kraju byłoby korzystne nie tylko dla Polski, ale również dla Ukrainy, gdyż przyczyniłoby się do wzmocnienia stosunków gospodarczych i dałoby źródło zarobkowania części obywateli tego kraju.



### 9. **Utworzenie dedykowanego pełnomocnika do spraw biznesu na szczeblu ministerialnym.**

Rozwój inwestycji, nie tylko w ramach odbudowy Ukrainy, ale również w Polsce, wymaga sprawnej komunikacji między biznesem oraz władzami państwowymi. Dlatego zasadnym byłoby utworzenie specjalnego urzędu pełnomocnika do spraw biznesu na szczeblu ministerialnym, który reprezentowałby interesy polskich przedsiębiorców przed władzami polskimi i ukraińskimi. Byłby on ogniwem umożliwiającym sprawną i szybką komunikację między przedsiębiorcami i władzami państwowymi.

### 10. **Podjęcie starań w zakresie ograniczenia zjawisk korupcyjnych na Ukrainie i podniesienia standardów prowadzenia biznesu w tym kraju.**

Polska powinna podjąć starania mające na celu nakłonienie władz ukraińskich do podjęcia działań zmierzających do walki z korupcją. Doświadczenia polskich przedsiębiorców wskazują na występowanie tego zjawiska w niemal każdym aspekcie procesu inwestycyjnego (zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym). Jednym z najważniejszych czynników dla realizacji inwestycji o wysokiej wartości są pewność prawa i uczciwe warunki konkurencji. Stąd niezbędne jest zwiększenie ukraińskich standardów w zakresie walki z korupcją.

Realizacja przedstawionych powyżej propozycji z pewnością umożliwi polskim firmom wzięcie udziału w odbudowie Ukrainy, zwiększy ich konkurencyjność i umożliwi rozwój oraz ekspansję na wschodni rynek. Zapewni to szansę na budowę silnej pozycji polskich przedsiębiorców, co wpłynie również na wzmocnienie gospodarki naszego kraju.





## 2. Podsumowanie konferencji

### „Europe-Poland-Ukraine. Rebuild Together” z dnia 5.10.2022 r.

W dniu 5 października 2022 roku w hotelu Hilton w Warszawie odbyła się konferencja „Europe-Poland-Ukraine Rebuild Together” z udziałem przedstawicieli władz Polski i Ukrainy, przedsiębiorców oraz wielu osób i podmiotów zaangażowanych we współpracę i pomoc Ukrainie. Organizatorem konferencji był Związek Przedsiębiorców i Pracodawców oraz Warsaw Enterprise Institute.

W ramach wydarzenia odbyły się trzy panele plenarne oraz seria paneli branżowych, w trakcie których dyskutowano o najważniejszych zagadnieniach związanych z procesem odbudowy Ukrainy. W konferencji wziął udział premier Mateusz Morawiecki, który wygłosił przemówienie zaraz po otwierającym wydarzenie prezesie ZPP Cezarym Kaźmierczaku.



#### 1. Wnioski z panelu I „Odbudowa Ukrainy – Jaka rola Polski?”.

Uczestniczka panelu **Pani Yelyzaveta Yasko** – posłanka do Parlamentu Ukrainy, Członek Komitetu Spraw Zagranicznych Parlamentu Ukrainy - zaznaczyła przede wszystkim, że odbudowa to nie jest proces mający dopiero nastąpić, że ona trwa już teraz. Zachęcała wszystkich, którzy mogą wziąć w niej udział, by nie czekali, a działali już teraz. Jak podkreśliła, nie należy się bać inwestowania w Ukrainie i czekać na zakończenie wojny.

Pani Yasko szczególnie mocno podkreśliła wagę problemów logistycznych na Ukrainie, które szczególnie odczuwalne są na przejściach granicznych, których przepustowość jest mocno ograniczona. Równie ważna jest współpraca w zakresie ochrony zdrowia i pomoc medyczna dla ofiar trwającej wojny. Jak przekonywała Pani poseł, Ukraina jest doskonałą lokalizacją dla inwestycji branży produkcji leków i innych środków medycznych, co szczególnie widoczne jest z uwagi na zachwianie łańcuchów dostaw. Kolejny ważny obszar współpracy, to bezpieczeństwo energetyczne.



Ukraina potrzebuje przede wszystkim technologii oraz wsparcia przy tworzeniu terminali LNG. Ważne jest także tworzenie przyjaznych warunków dla ukraińskiego biznesu w Polsce, tak jak polskiego na Ukrainie np. w zakresie ulg podatkowych dla ukraińskich firm działających w naszym kraju.

W panelu udział wzięli również **Jakub Kumoch, Sekretarz Stanu, Szef Biura Polityki Międzynarodowej w Kancelarii Prezydenta RP**. Podkreślił, że to biznes będzie dokonywał odbudowy, zaś rolą państwa jest stworzenie odpowiednich warunków i ram prawnych, aby działania biznesu wspierać. Podkreślił także konieczność współpracy w 4 obszarach. Pierwszy z nich dotyczy aspektu wojskowego. Polska jeszcze przed agresją rosyjską apelowała o pomoc wojskową dla Ukrainy, podkreślała, że w razie napaści Ukraina stawi skuteczny opór i że będzie potrzebować sprzętu i szkoleń dla personelu. Gdy scenariusz ten się ziścił, Polska od początku angażowała się w sposób znaczący w pomoc wojskową, dostawy sprzętu polskiego oraz pośrednictwo w przekazywaniu sprzętu z innych krajów. Drugi aspekt współpracy to pomoc Ukrainie w integracji europejskiej. Na tym polu Polska odegrała istotną rolę nakłaniając zachodnich partnerów do nadania Ukrainie statusu kandydata do członkostwa w UE. Niezwykle istotne jest, aby proces integracji przebiegał

sprawnie i prowadził do zniesienia barier w gospodarczej współpracy między naszymi krajami. Trzeci istotny obszar we wzajemnych relacjach, to wzmocnienie działań bilateralnych. Trwają przygotowania do traktatu polsko-ukraińskiego regulującego wzajemne stosunki naszych krajów. Obecnie w Polsce obowiązuje ustawa przyznająca obywatelom Ukrainy szczególne przywileje między innymi w zakresie dostępu do rynku pracy. Analogiczną ustawę dotyczącą statusu Polaków na Ukrainie przyjęli także nasi wschodni sąsiedzi. Czwarty aspekt współpracy dotyczy finansowania inwestycji. Jakub Kumoch nawiązał do słów Premiera, że odbudowa tego kraju powinna odbywać się za pieniądze rosyjskie pochodzące ze skonfiskowanych majątków.

Kolejnym uczestnikiem panelu był **minister Michał Dworczyk**, który wskazał na kluczowe wyzwania, z jakimi wiąże się proces odbudowy Ukrainy. Podkreślił, że po wojnie będzie to państwo osłabione gospodarczo, infrastrukturalnie oraz demograficznie. Znow aktualne mogą okazać się problemy związane z korupcją i wpływami oligarchów i choć obecne władze Ukrainy walczą z tymi problemami, to nie będzie to proces szybki i łatwy. Pan Minister wskazał również, że dużym problemem jest niewielka obecność polskiego biznesu na ukraińskim rynku w porównaniu do innych krajów UE.



Minister Dworczyk nawiązał również do wyzwań w zakresie infrastruktury wskazywanych przez Panią posłankę Yasko. Wskazywał, że jest to efekt wieloletnich zaniedbań i choć od rozpoczęcia wojny poczyniono duże postępy w zakresie zwiększenia przepustowości granic, to kolejki oczekujących na odprawę wciąż są bardzo duże. Jest to z pewnością problem, który należy wspólnie rozwiązać, gdyż utrudnia on współpracę gospodarczą naszych krajów. Pan Minister zwrócił także uwagę na potrzebę zwiększenia polskiej obecności instytucjonalnej na Ukrainie. Jest to istotne z uwagi na fakt, że organizacje pozarządowe mogą wspomagać funkcjonowanie biznesu polskiego u naszego wschodniego sąsiada.

**Marcin Przydacz, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych** wskazał z kolei na konieczność skorzystania z szansy, jaką z pewnością są obecne relacje Polski i Ukrainy po to, aby pogłębić wzajemne relacje gospodarcze. Zwrócił uwagę również na istnienie istotnych barier, które dotychczas utrudniały funkcjonowanie polskiego biznesu na Ukrainie, przede wszystkim na korupcję i znaczące wpływy oligarchów. Podkreślił ponadto wagę dotychczasowych działań pomocowych i inwestycji Polski, między innymi w zakresie zwiększania kompetencji pracowników

## 2. II Panel „Potrzeby Ukrainy i współpraca europejska”.

Jako pierwszy głos zabrał **Marcin Popowski, Dyrektor Generalny w Dyrekcji ds. Polityki Sąsiedztwa i Negocjacji w sprawie Rozszerzenia (NEAR) w Komisji Europejskiej**. Wskazał na istotną rolę środków europejskich w programie pomocy Ukrainie. Unia Europejska wspiera między innymi potrzeby mieszkaniowe uchodźców czy też odbudowę szkół, na którą ma zostać przeznaczony 100 milionów euro. Od wybuchu wojny przekazała Ukrainie około 19 miliardów euro na różne cele, w tym również na bieżące funkcjonowanie rządu ukraińskiego i administracji publicznej. Podkreślił, że na

i aktywizacji zawodowej Ukraińców.

Na ewolucję pojęcia „bezpieczeństwa” we współczesnym świecie wskazała **Beata Daszyńska – Muzyczka, prezes zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego**. Jeszcze w 2019 r. powszechnie mówiono o „cyberbezpieczeństwie”. W 2020 r. zaczęto przykładać większą uwagę do bezpieczeństwa zdrowotnego obywateli z uwagi na pandemię Covid-19. Natomiast dopiero w 2022 r. zaczęło się mówić o zagadnieniach takich jak bezpieczeństwo energetyczne, żywnościowe i wreszcie militarne. Szczególną wagę w swojej wypowiedzi Pani prezes nadała transformacji energetycznej będącej bronią do obrony przed działaniami Federacji Rosyjskiej. Wskazała również na konieczność dywersyfikacji sposobów pozyskiwania energii i rozwoju technologii wodorowych, odnawialnych źródeł energii oraz energetyki jądrowej. Wszystko to wymaga wsparcia finansowego, które również może być udzielane podmiotom wspierającym odbudowę Ukrainy. Beata Daszyńska – Muzyczka wskazywała na to, że Ukraina to nie tylko jeden z najważniejszych krajów rolniczych, ale także region bardzo zasobny w strategiczne surowce mineralne. To bogactwo może być wielką szansą dla inwestycji.

odbudowę Ukrainy w tej chwili potrzeba około 350 miliardów Euro. Marcin Popowski wskazał, że w znacznej mierze proces odbudowy Ukrainy będzie powiązany z reformami wynikającymi z procesu akcesji do UE. Wymagane przez europejskie standardy reformy pozwolą na usprawnienie wymiaru sprawiedliwości czy walkę z korupcją.

Następnie głos zabrał **Sergiy Tsivkach, Dyrektor Generalny UkraineInvest**. Podnosił, że na początku wojny częściowo bądź całkowicie swoją działalność wstrzymało około 80% ukraińskich

firm, zaś obecnie w pełni funkcjonuje na rynku aż 90% przedsiębiorców. Przed wojną Ukraina starała się ściągnąć inwestycje zagraniczne do kraju. Po wybuchu wojny skupiono się na wsparciu przedsiębiorców, którzy ucierpieli w wyniku agresji rosyjskiej.

Znaczącym wyzwaniem było wsparcie relokacji przedsiębiorców z zagrożonych terenów. Z taką prośbą wystąpiło około 2000 przedsiębiorców. Działania państwa, mimo trwającej wojny, były także nastawione na wsparcie nowych inwestorów. Spotkały się one z dużym odzewem firm zagranicznych, które dotychczas działały w Rosji, a wiele z nich postanowiło przenieść się na Ukrainę.

Następnie głos zabrał **Stefano Mallia, Przewodniczący Grupy Pracodawców w Europejskim Komitecie Ekonomiczno-Społecznym**. Wskazywał on z jednej strony na potrzebę wsparcia finansowego odbudowy Ukrainy, a z drugiej na konieczność walki z korupcją. Są to warunki powodzenia całego projektu. Mówił, że niezwykle ważną okazała się decyzja o czasowym otwarciu europejskiego rynku dla Ukrainy. Dzięki temu możliwe było skrócenie łańcuchów dostaw, jakie istnieją w Europie. Działania te dają duże szanse rozwoju przedsiębiorców na Ukrainie.

W dyskusji wzięł również udział **Marek Rutka, poseł na Sejm RP i Przewodniczący Parlamentarnego Zespołu ds. Odbudowy Ukrainy**. Mówił o możliwościach rozwoju współpracy naszych krajów w obszarze ochrony zdrowia i firm z sektora medycznego. Obecnie Europa potrzebuje skrócenia łańcuchów dostaw leków i innych środków medycznych, co może być szansą na rozwój tej branży właśnie na Ukrainie.

W dalszej części panelu wypowiedziały się także **Nadiya Bedrychuk, dyrektor wykonawczy Ukraińskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej oraz członek Rady Nadzorczej Ukraińskiej Rady Biznesu**, a także **Inna Khomych dyrektor do spraw prawnych w Nova Post**. Przedstawiły one perspektywę ukraińskiego biznesu na współpracę z zagranicznymi partnerami, a także potrzeby ukraińskich przedsiębiorców w tym zakresie.

Pani Nadiya Bedrychuk wskazywała otwartość na współpracę z polskim biznesem i podkreślała, że mimo iż w przeszłości mogło być wiele problemów, jednak wojna wszystko zmieniła. Podkreśliła, że obecna Ukraina różni się od tej sprzed kilku lat. Jest otwarta na współpracę i na inwestycje europejskie. Ten moment jest dla zagranicznego kapitału szczególnie korzystny, gdyż daje możliwość bycia w gronie pierwszych





z pośród wielu przyszłych inwestorów, a to daje liczne przewagi konkurencyjne. Wskazywała na to, że Ukraina posiada bardzo korzystne warunki do rozwoju biznesu między innymi bliskość rynku europejskiego czy duże zasoby wykształconych pracowników, z których wielu uczyło się w Polsce i zna polskie prawo i polski biznes. Wskazywała, że po zerwaniu kontaktów z Rosją na ukraińskim rynku powstała luka, którą z powodzeniem mogą wypełnić Polacy.

### 3. III Panel – „Odbudowa Ukrainy.

#### Jak wesprzeć polsko-ukraińską współpracę biznesową?”.

Głos w panelu zabrał między innymi **Jan Szewczak, Członek Zarządu ds. finansowych w PKN ORLEN S.A.** Podkreślał on, że od początku wojny Polska i Ukraina nawiązały dobrą współpracę, która powinna być również kontynuowana po jej zakończeniu w procesie odbudowy, która niestety będzie kosztowna. Jan Szewczak powołał się na różne analizy szacujące koszty koniecznych inwestycji na poziomie od 350, przez 500 miliardów, do nawet biliona dolarów. Wskazywał on, że choć obecnie pomoc Ukrainie ma głównie charakter doraźny, to istnieją szerokie możliwości współpracy w zakresie energetyki.

W temacie współpracy energetycznej z Ukrainą głos zabrał również **Ireneusz Derek, doradca PGNiG S.A. ds. współpracy z Ukrainą** wskazując, że Ukraina ma ogromne i niewykorzystane złoża gazu i w tym zakresie dostrzega dużą szansę na współpracę z naszym wschodnim sąsiadem.

Następnie wypowiedział się **Waldemar Buda, Minister Rozwoju i Technologii**. Podkreślał, że odbudowa Ukrainy może mieć różne formuły. Z pewnością jedną z nich są inwestycje w tworzenie infrastruktury krytycznej, jak szkoły i szpitale. Odbudowa to również proces bardziej ustrukturyzowany, który będzie mógł nastąpić

Z kolei dyrektor Inna Khomych przedstawiła doświadczenia ukraińskiego biznesu dotyczące funkcjonowania w trudnych warunkach wojennych. Zaprezentowała doświadczenia i plany w zakresie rozwoju firmy Nova Post również na polskim rynku. Wskazała, że wzajemna współpraca daje również szansę na współpracę ukraińskich przedsiębiorców z polskim biznesem bezpośrednio w Polsce, zaś wzajemne relacje nie muszą się ograniczać wyłącznie do projektu odbudowy Ukrainy.

dopiero po wojnie, gdy zostaną wdrożone bardziej systematyczne działania na większą skalę. Wskazał on, że Polska w tym zakresie będzie miała kluczowe znaczenie. Po pierwsze dlatego, że z uwagi na bliskość geograficzną i dobre relacje z Ukrainą, Polska jest swego rodzaju przyczółkiem do działalności na wschodzie. Minister, podobnie jak wielu poprzednich uczestników konferencji, podkreślił również potrzebę przeprowadzenia szeregu reform.

W dalszej części panelu wypowiedział się **Paweł Borys, prezes zarządu w Polskim Funduszu Rozwoju**. Zwrócił uwagę, że to Ukraina powinna wskazać swoje potrzeby jeśli chodzi o finansowanie i definiować swój model rozwoju. Podkreślał, że poparcie Ukrainy dla członkostwa w UE oraz NATO jest rekordowo wysokie. Kraj ten wybrał swoją ścieżkę rozwoju, ale musi przeprowadzić szereg reform, aby stać się członkiem społeczności europejskiej. Niezwykle ważna jest deoligarchizacja gospodarki oraz walka z korupcją. Konieczne jest także stworzenie dobrych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, szczególnie firm sektora MŚP. Prezes wskazał także na konieczność stworzenia gwarancji ograniczających ryzyko finansowe dla inwestorów, które są niezbędne dla zmniejszenia niepewności dotyczących inwestycji zagranicznych na Ukrainie.

Następnie głos zabrała **Halyna Yanchenko, poseł Parlamentu Ukrainy, sekretarz Narodowej Rady Inwestycyjnej Ukrainy**. Pani Poseł podkreśliła rolę Polski jako największego europejskiego partnera handlowego Ukrainy, który z pewnością będzie kluczowym krajem w procesie odbudowy państwa ukraińskiego. Wskazała na potrzebę odbudowy niemal całej infrastruktury, całych domów, remontów i budowy szkół przedszkoli czy szpitali. Zwracała uwagę na to, że władze ukraińskie identyfikują problemy wskazywane przez uczestników konferencji. Jednym ze sposobów na usprawnienie kontaktów z administracją jest aplikacja Diia pozwalająca na korzystanie z usług publicznych przez obywateli oraz Biznes Diia, która jest przeznaczona ściśle dla przedsiębiorców. Ważną rolę w procesie inwestycyjnym zagranicznych firm odegrać mogą również tworzone na Ukrainie parki przemysłowe.

Kolejną prelegentką **Kateryna Glazkova, dyrektor wykonawczy, Union of Ukrainian Entrepreneurs (SUP)** wskazała, że mimo licznych trudności wojennych ukraiński biznes wciąż działa i pełni wielką rolę we wspieraniu sił zbrojnych w trwającym konflikcie. Pani dyrektor przywołała także najważniejsze problemy jakie dotyczą sektora MŚP na Ukrainie, czyli przede wszystkim brak odpowiedniego finansowania oraz brak pracowników, gdyż wiele osób zostało zmuszonych do wyjazdu do innych części kraju bądź za granicę. Podkreśliła także ważną rolę organizacji pracodawców w Polsce i Ukrainie, jako podmiotów tworzących odpowiednie warunki dla współpracy biznesowej naszych krajów.

#### 4. Wystąpienie Oleksandra Grybana – wiceministra gospodarki Ukrainy.

W konferencji za pośrednictwem środków komunikacji na odległość wziął udział także **Wiceminister Gospodarki Ukrainy Oleksandr Gryban**. W pierwszych słowach podziękował Polsce za pomoc Ukrainie i współpracę

od pierwszego dnia wojny. Podkreślił rolę wsparcia w zakresie zaopatrzenia w żywność, środki medyczne czy paliwa oraz przekazania sprzętu wojskowego, który trafił na front. Podziękował także Polsce za wsparcie w procesie akcesji do Unii Europejskiej oraz za postulat konfiskaty aktywów rosyjskich i przekazanie ich na rzecz odbudowy Ukrainy. Minister podkreślił, że firmy ukraińskie działają, choć część musiała dokonać relokacji. Wskazał, że ukraiński budżet notuje deficyt wynoszący 3,5 miliarda dolarów miesięcznie. Ukraina wznawia swój handel międzynarodowy i choć nadal notuje duże straty, to w zakresie wymiany z UE przywróciła niemalże poziom sprzed wojny, co w dużej mierze jest zasługą umów między Polską a Ukrainą usprawniających przepływ towarów na granicy (np. w zakresie kontroli weterynaryjnej). Ważny dla naszego wschodniego sąsiada jest także projekt prywatyzacji przedsiębiorstw. Jednym z głównych celów gospodarczych na najbliższe lata jest osiągnięcie PKB per capita na poziomie 13 000 dolarów. Minister zwrócił uwagę na potrzebę udzielenia gwarancji inwestycji dokonywanych na Ukrainie przez przedsiębiorców ze środków publicznych. Wskazał też na kluczowe gałęzie gospodarki wymagające odbudowy, w szczególności logistykę, infrastrukturę i transport, a także modernizację energetyki.

#### 5. Branżowe panele dyskusyjne



W trakcie konferencji „Europe-Poland-Ukraine Rebuild Together” przeprowadzono również cykl paneli dyskusyjnych dotyczących poszczególnych branż. W ich trakcie eksperci wypowiadali się na tematy dotyczące możliwości i szans wzięcia udziału w procesie odbudowy i wzajemnej współpracy w określonych obszarach między Polską a Ukrainą.

#### PANEL „ROLNICTWO I PRZEMYSŁ SPOŻYWCZY”

W panelu dotyczącym rynku rolnego i przemysłu spożywczego udział wzięli:

- **Markiyan Dmytrasevych** – Wiceminister Polityki Agrarnej i Żywności Ukrainy;
- **Janusz Kowalski** – sekretarz stanu, pełnomocnik rządu ds. przetwarzania i rozwoju rynków rolnych, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi;
- **Boris Shestopalov** – współwłaściciel, dyrektor generalny HD-Group;
- **Oleksandr Dombrovskiy** – wiceprezes MHP S.A., prezes MHP Eco Energy, prezes zarządu Public Union Global 100% RE Ukraine;
- **Andrzej Gantner** – wiceprezes zarządu, dyrektor generalny Polska Federacja Producentów Żywności (PFPŻ);
- **Lidia Ozerova** – dyrektor jednostki organizacyjnej ds. ochrony roślin, Syngenta Ukraina.

Dyskusję poprowadził **Maciej Bukowski**, prezes zarządu WiseEuropa.

Minister Markiyan Dmytrasevych przywołał dane, zgodnie z którymi do dnia konferencji wojna spowodowała 33 mld dolarów strat w samej tylko branży rolniczej. Tylko ta jedna branża odpowiadała za wytwarzanie 20% PKB Ukrainy przed wojną, generując 40% wpływów walutowych. Biznes ukraiński pozostaje w stałym kontakcie z polskim. Obecnie Polska i Ukraina współpracują zarówno politycznie, jak i na poziomie biznesowym, a doświadczenie polskich firm w tym zakresie jest dla Ukrainy bardzo ważne.

Minister Janusz Kowalski zachęcał stronę ukraińską do szczególnie wzmożonej współpracy z polskimi przedsiębiorcami w ramach kontaktów z krajami UE. Polskie firmy z pewnością posiadają tę przewagę konkurencyjną, że ich usługi są przeważnie tańsze niż w innych krajach europejskich.

Boris Shestopalov podkreślił, że istotne jest zrozumienie, jaki model odbudowy Ukrainy zostanie przyjęty. Może on polegać na rekonstrukcji i modernizacji potencjału produkcyjnego. W tym modelu Ukraina będzie potrzebowała zdecydowanie większej pomocy instytucji europejskich. Oleksandr Dombrovskiy wskazywał natomiast, że nie ma żadnego przedsiębiorstwa, które nie ucierpiało w trakcie wojny.

Z kolei Andrzej Gantner podkreślił, że Polska jest również dużym producentem żywności, zatem





konkurencja z Ukrainą jest nieunikniona, szczególnie że rynek Unii Europejskiej jest atrakcyjny dla obu krajów. Jednak nasze państwa mogą współpracować również na rynkach państw trzecich. Popyt na żywność będzie bowiem nadal rosnąć. Ważne jest także to, że z Ukrainy Polska więcej importuje niż eksportuje. Podkreślił też, że konieczne jest budowanie handlu w oparciu o rozwój logistyki. Długofalowa współpraca naszych krajów powinna doprowadzić do równowagi w zakresie kosztów i korzyści.

Lidia Ozerowa podkreślała, że trzeba zrobić wszystko, żeby eksport z Ukrainy przez Polskę był jeszcze większy i pozbawiony jakichkolwiek komplikacji i barier. Ukraina musi szukać alternatywnych dróg eksportu i z nich korzystać. Kluczowe są kwestie związane z infrastrukturą, jej obecnym stanem oraz możliwościami jej odbudowy po wojnie.

Wszyscy paneliści zgodnie podkreślali, że nasze kraje powinny ze sobą współpracować. Strona polska widziała również konieczność zachowania konkurencji na wolnym rynku. Paneliści wskazywali na konieczność rozbudowy dróg wymiany handlowej zarówno lądowych, jak i morskich.

#### PANEL „TRANSPORT I LOGISTYKA”.

W panelu dotyczącym kwestii logistyki udział wzięli:

- **Mustafa – Masi Nayyem** – Wiceminister Infrastruktury Ukrainy (on-line);
- **Grzegorz Kozłowski** – dyrektor departamentu cel, Ministerstwo Finansów;
- **Yuriy Benevitskiy** – dyrektor generalny, Nova Poshta Global;
- **Mauro Longobardo** – dyrektor generalny, ArcelorMittal Kryvyi Rih;
- **Piotr Litwiński - Przewodniczący** – Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego.

Dyskusję poprowadził **Jakub Jakóbowski**, koordynator projektu „Powiązania gospodarcze w Eurazji”, Ośrodek Studiów Wschodnich.

Wiceminister Mustafa – Masi Nayyem wskazał, że Ukraina nie może polegać wyłącznie na transporcie kolejowym i morskim. Dlatego przejścia graniczne na granicy polsko-ukraińskiej są kluczowymi miejscami dla transportu towarowego. Są jednak pewne problemy, głównie infrastrukturalne. Potrzebna jest większa liczba przejść granicznych o lepszej przepustowości.



Obecnie istnieją również utrudnienia w procesie kontroli granicznej. Strona ukraińska zdaje sobie sprawę, że Polska jest związana licznymi regulacjami w tym zakresie, ale z pewnością istnieje pole do wprowadzenia ulepszeń wpływających na szybkość odpraw. W tym zakresie Ukraina i Polska prowadzą rozmowy.

Grzegorz Kozłowski podkreślił, że Polska stara się zreorganizować odprawy celne w taki sposób, aby były efektywniejsze. Wspólnie ze stroną ukraińską wyodrębniono przejścia graniczne właściwe dla transportu ciężarowego i osobowego. Wskazał, że niestety na dzień dzisiejszy żadne przejście graniczne nie jest dostosowane do prowadzenia wspólnych kontroli celnych.

Dyrektor generalny Nova Poshta Global, Yuriy Benevitskiy wskazał, że wszystkie procedury transportowe i logistyczne utworzono ad hoc zaczynając od procedur związanych z transportem pomocy humanitarnej. Od niedawna trwają prace związane z usprawnieniem logistyki biznesowej, wcześniej cała uwaga była skupiona na pomocy ludności.

Mauro Longobardo wskazał, że zmiana logistyki na wyłącznie lądową była wielkim wyzwaniem. Podjęte działania okazały się skuteczne i zaczęto korzystać chętnie z transportu kolejowego i eksportować dobra dalej przez polskie porty. Wyzwaniem może okazać się jednak okres zimowy.

Piotr Litwiński podkreślił, że transport jest fundamentem gospodarki. Na przejściach granicznych oczekuje się na wjazd na Ukrainę od 15 do 48 godzin, powrót natomiast trwa od 48 godzin do 3 dni. Problemy powstały jeszcze przed agresją rosyjską na Ukrainę. Wskazywał on na potrzebę wprowadzenia wspólnych kontroli granicznych. Aby móc myśleć o efektywnej odbudowie Ukrainy musimy zacząć od zwiększenia przepustowości przejść granicznych.

Jakub Jakóbowski podnosił, że zarówno w wymiarze energetycznym, jak i logistycznym czy transportowym granica polsko-ukraińska jest kluczowa. Oczekiwania biznesu polskiego i ukraińskiego zderzają się z rzeczywistością prawną i problemami na granicy.

Uwaga panelistów skierowana była przede wszystkim na kształtowanie sprawnego połączenia transportowego między Polską a Ukrainą oraz na zwiększeniu przepustowości granic. Uczestnicy dyskusji wskazywali na swoje doświadczenia oraz przedstawiali propozycje w zakresie usprawnienia wymiany towarowej między naszymi krajami.

#### PANEL „SEKTOR IT I NOWE TECHNOLOGIE”.

W panelu dotyczącym współpracy w zakresie nowych technologii wzięli udział:

- **Jan Zborowski** – wiceprezes Software Development Association Poland (SoDA);
- **Marcin Moczyróg** – dyrektor generalny na Europę Środkową i Wschodnią, Uber Riders;
- **Alexander Romanishyn** – partner w ISE Corporate Accelerator & Venture Capital Firm;
- **Jakub Bińkowski** – członek zarządu, dyrektor Departamentu Prawa i Legislacji, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców.

Dyskusję poprowadził **Jacek Byrt**, partner, dyrektor Działu Doradztwa Finansowego, Mazars.

Alexander Romanishyn zwrócił uwagę, że obecna wojna rozgrywa się na wielu frontach – fizycznym, informacyjnym oraz w zakresie cyberbezpieczeństwa. Wskazywał, że podstawowe ramy współpracy Polski z Ukrainą powinny obejmować gospodarkę cyfrową, edukację cyfrową, cyfrowe usługi publiczne oraz cyberbezpieczeństwo. W zakresie rynku pracy dla specjalistów IT, należy zauważyć, że wybierają oni głównie zamożniejsze rynki, na których są w stanie zarobić więcej. Procesowi temu trzeba przeciwdziałać. Polska



i Ukraina rozwijają swój rynek IT w oparciu o outsourcing. Warto podkreślić jest to, że polskie firmy z branży IT już wchodzi na rynek ukraiński, na którym rozpoczęcie działalności jest znacznie prostsze niż na zachodzie. Alexander Romanishyn wskazywał także na dokonania Ukrainy na polu informatyzacji administracji publicznej oraz przedstawił funkcjonalność aplikacji Diia będącej odpowiednikiem polskiej aplikacji mObywatel.

Jan Zborowski mówił, że sektor IT generuje na Ukrainie 4% PKB. Zdobywa on również doświadczenie w zbrojeniach i będzie mógł się nim podzielić z polskimi partnerami. Polska stała się dla firm naszego wschodniego sąsiada bezpieczną przystanią i pozwala zachować ciągłość biznesu. Dużym problemem jest dostępność pracowników IT. Ważna jest pomoc dla naszego wschodniego sąsiada w ponownym uruchomieniu nauczania ICT, aby kształcić wykwalifikowanych pracowników. Wiceprezes SoDA wskazał także, że osoby pracujące w IT zostają na rynku, jeśli oferuje się im różnego rodzaju preferencje, ulgi podatkowe.

Marcin Moczyróg zauważył, że Polska jak i Ukraina to rynki niezwykle szybko rozwijające się i bardzo dynamiczne. Przedstawił także doświadczenia funkcjonowania w okresie wojny nabyte przez firmę, którą kieruje na Ukrainie.

Jakub Bińkowski wyjaśniał, że technologia, sektor IT i ICT ma swoją istotną rolę w sektorze pomocowym. Sektor IT jest koniecznym elementem przeprowa-

dzenia odbudowy gospodarczej Ukrainy. Ma on bardzo wysoką wartość dodaną. Niemniej konieczne jest zachowanie funkcjonowania infrastruktury. Pracownicy w tej branży są niezwykle dynamiczni i mobilni, zatem ważne jest umożliwienie im pracy zdalnej, tak aby mogli świadczyć usługi dla przedsiębiorców ukraińskich, jak i zagranicznych. Jakub Bińkowski wskazywał, że akcesja Ukrainy do Unii Europejskiej jest niezwykle ważna w kontekście rozwoju współpracy, jednak proces ten nie będzie prosty.

#### PANEL „MIASTO I REGION: ODBUDOWA I ROZWÓJ”.

W panelu dotyczącym rozwoju i odbudowy miast i regionów ukraińskich udział wzięli:

- **Anatoly Fedoruk** – burmistrz Buczy;
- **Roman Shepelyak** – doradca ds. międzynarodowych gubernatora Lwowskiej Obwodowej Administracji Cywilno-Wojskowej, Administracja Regionu Lwowskiego;
- **Andriy Pavliv** – dyrektor biura inwestycji i projektów, Rada Miasta Lwów (on-line)
- **Leszek Gołąbiecki** – prezes zarządu, UNIBEP S.A.;
- **Artur Popko** – prezes zarządu, Budimex S.A.;
- **Piotr Jurczyk** – prezes zarządu, Przedsiębiorstwo Usług Technicznych Intercor Sp. z o.o.;
- **Olga Romanenko** – dyrektor generalny, Ecopan.

Dyskusję poprowadził **Yaroslav Romanchuk**, prezes zarządu, Zrzeszenie Ukraińskiego Biznesu w Polsce.



Roman Shepelyak wskazywał na znaczącą ilość relokacji przedsiębiorstw w regionie lwowskim. Podkreślał, że bardzo dużym problemem jest niewystarczająca liczba przejść granicznych. Odległość między już istniejącymi przejściami przekracza 25 km, co nie jest zgodne z normami unijnymi. Również ich przepustowość jest niezadowalająca. Czynniki te powodują, że w kolejkach na granicy ustawia się nawet po 1000 pojazdów. Niezwykle ważne jest stworzenia hubów oraz parków logistycznych, centów przetwórstwa odpadów i silosów na zboże, a przy ich budowie mile widziani są polscy przedsiębiorcy.

Leszek Gołębiecki mówił, że jego firma ma bardzo duże doświadczenia w kontaktach z rynkiem ukraińskim. Podkreślał, że obecność na Ukrainie jest bezpieczna. W działalności warto wykorzystywać nowe technologie, które są obecne już w Polsce, np. budownictwo modułowe. Ukraina posiada wielu dobrych pracowników i wykwalifikowanych inżynierów.

Anatoly Fedoruk wyjaśniał, że proces odbudowy już trwa i zachęcał polskie firmy do wzięcia w nim udziału. Pozwoli to na uzyskanie przez pierwsze firmy przewagi na rynku. Wskazywał na dobre relacje i doświadczenia z pracy z biznesem znad Wisły oraz na pilne potrzeby związane z budownictwem mieszkaniowym. Wskazywał także na to, że Lotnisko Antonova w Buczy stało się ważnym ośrodkiem komunikacyjnym dla

regionu ułatwiającym prowadzenie inwestycji.

Andriy Pavliv przedstawił projekt rozwoju stref i parków przemysłowych. Wskazywał na doświadczenia z wizyty we Wrocławiu i poszukiwaniu rozwiązań polskich, które mogą być implementowane na Ukrainie. Wyjaśniał, że strefami przemysłowymi w założeniu zarządzać będą podmioty wyłonione w międzynarodowych konkursach.

Artur Popko podkreślał, że w pierwszej fazie trzeba się skupić na inwestycjach strategicznych. Polskie firmy mogą pomóc w projektowaniu i implementacji wielu inwestycji.

Piotr Jurczyk mówił, że konieczne jest stworzenie przejrzystego systemu przetargów, rozwiązań prawnych oraz zabezpieczeń finansowych, aby móc prowadzić bezpieczne inwestycje na terenie Ukrainy. Są to warunki oczekiwane przez polski biznes.

Olga Romanenko podnosiła, że Ukraina wprowadza już reformy w strefie budownictwa. Od dawna tworzone są energooszczędne projekty, stosowane jest budownictwo modułowe, a firmy ukraińskie stawiają na oszczędność energii. Z pewnością doświadczenia te dają szansę na tworzenie projektów odpowiadających europejskim potrzebom energetycznym.



**PANEL „WSPÓLPRACA PRZEMYSŁÓW ZBROJENIOWYCH POLSKI I UKRAINY – ODBUDOWA POTENCJAŁU, ROZWÓJ WSPÓLNYCH PROJEKTÓW”.**

W panelu dotyczącym współpracy między polskim i ukraińskim przemysłem zbrojeniowym udział wzięli:

- **Michał Dworczyk** – Minister – Członek Rady Ministrów;
- **Oleg Mozhnyi** – Wiceminister, Ministerstwo ds. przemysłu strategicznego Ukrainy (on-line);
- **Rustam Raupov** – Szef Departamentu Polityki Wojskowej i Przemysłowej, Ministerstwo ds. przemysłu strategicznego Ukrainy (on-line);
- **gen. dyw. Jarosław Gromadziński** – Zastępca dowódcy ds. interoperacyjnych w Międzynarodowym Zespole ds. Pomocy Ukrainie;
- **Piotr Wojciechowski** – Prezes Zarządu, WB Electronics;
- **Yuriy Husyev** – Dyrektor Generalny, UKROBORONPROM (on-line).

Dyskusję poprowadził **Pan Piotr Małecki**, Prezes Zarządu Defence24

Pan Michał Dworczyk wskazał, że bez rozbudowanego zaplecza nie można prowadzić wojny. Potrzebna jest analiza środowiska prawnego, które nie jest dostosowane do warunków wojennych oraz stworzyć mechanizmy gwarantujące bezpieczeństwo prawne i biznesowe. W Ministerstwie Rozwoju i Technologii trwają prace nad pakietem rozwiązań dla przemysłu.

Pan Oleg Mozhnyi podkreślił, że na drodze współpracy stoją złe procedury. Wskazał także na najważniejsze potrzeby ukraińskiej armii, czyli systemy raketowe, bezzałogowe drony, systemy obrony przeciwlotniczej, czy obrona morską. Z pewnością konieczna jest współpraca w zakresie nowoczesnych rozwiązań technologicznych, przyswajanie przez ukraińską armię wzorców zachodnich i serwis sprzętu. Ukraina powinna brać częściej udział we wspólnych projektach. Pan Mozhnyi wskazywał także na plany współpracy polsko-ukraińskiej w zakresie projektów kosmicznych dotyczących opracowywania technologii raketowych.

Pan gen. dyw. Jarosław Gromadziński przyznał, że jego 22 letnie doświadczenie zostało



przewartościowane przez wojnę na Ukrainie. Wieszczono zmierzch czołgów, a tymczasem jest to sprawdzona metoda obrony. Niezwykle ważna jest artyleria. Dużym wyzwaniem w warunkach wojennych jest zabezpieczenie logistyczne. Ukraina musi zastanowić się nad rozwojem sił zbrojnych, nad wyborem platformy, po to, aby wyeliminować zbyt dużą ilość różnych technologii. Polska 30 lat walczyła, aby pozbyć się postsowieckiego sprzętu. Pan generał wskazywał, że Polska jest ważnym hubem logistycznym i zaopatrzeniowym. Posiadamy dobry sprzęt, który sprawdził się w warunkach bojowych. Ukraina z kolei posiada dobrze rozwinięty przemysł silników raketowych. Dziś kluczem są pieniądze, bo inwestycje są kosztowne. Z pewnością natomiast Polska może być ważnym partnerem w zakresie zbrojeń, a nikt nie przetestował tak dobrze polskiego sprzętu jak Ukraińcy.

Pan Piotr Wojciechowski wskazywał, że na przemysł zbrojeniowy trzeba patrzeć z perspektywy stabilności biznesowej. Polska i Ukraina mają odmienne systemy prawne, więc konieczne są działania by jak najbardziej zbliżyć do siebie regulacje dotyczące koncesji, czy zezwoleń. Są to jednak działania polityczne, które nie leżą w gestii biznesu. Wojna na Ukrainie pokazuje nowe metody działań wojskowych, np. działania w chmurze. Efektywne są także nowe rozwiązania technologiczne jak użycie konstelacji dronów. Są to z pewnością technologie, w które warto

inwestować. Niestety w obecnych czasach mamy problemy zaopatrzeniowe spowodowane zerwaniem łańcuchów dostaw, a to powoduje, że inwestycje wojskowe są opóźnione.

Pan Yuriy Husyev wskazał, że UKROBORON-PROM po 24 lutego wzmocnił współpracę z polskim przemysłem. W czerwcu podczas spotkania przedstawicieli rządu w Kijowie uzgodniono współpracę Przedstawicieli Polski i Ukrainy. Na Ukrainie rozpoczęto także implementację standardów NATO. Obecnie najważniejsze jest wytwarzanie nowego sprzętu oraz naprawa i serwis już posiadanego, a także produkcja amunicji. Pan Husyev bardzo pozytywnie wypowiadał się także na temat polskiego sprzętu wojskowego np. o AHS Krab, czyli polskiej, współczesnej armatohaubicy samobieżnej.

Pan Oleg Mozhnyi podkreślił, że priorytetem dla Ukrainy jest produkcja amunicji, prochu i chemii specjalnej, a także produkcja i usprawnienie materiałów reaktywnych i ochronnych, systemów artyleryjskich i bezzałogowych, systemów obrony przeciwlotniczej oraz technicznie zaawansowane roboty nowego przeznaczenia i sztuczna inteligencja. Ludzkie życie jest najważniejsze, a robotyka i SI pozwalają chronić i unikać strat ludzkich. W przyszłości sprzęt powinien z pewnością być zunifikowany i ustandaryzowany z systemami wojsk NATO.



### 3. Kilka słów o głównych wynikach konferencji „Supporting Ukraine’s Economic Reconstruction: financial instruments from Europe and Poland”

28 listopada 2022 roku w Kijowie odbyła się konferencja „Supporting Ukraine’s Economic Reconstruction: Financial Instruments from Europe and Poland” - kolejne publiczne wydarzenie ZPP w ramach programu “EUROPE-POLAND-UKRAINE. REBUILD TOGETHER”.

Wydarzenie to miało trzy powiązane ze sobą cele:

- zwrócenie uwagi odpowiednich ukraińskich instytucji rządowych, ukraińskiego biznesu oraz społeczeństwa na zainteresowanie i gotowość Polski do finansowego wsparcia odbudowy gospodarczej Ukrainy, poinformowanie o kluczowych polskich instrumentach finansowych, które mogą być zaangażowane w ten proces i o potencjale wsparcia polskich inwestycji przez europejskie instytucje finansowe;
- nawiązanie ścisłych relacji roboczych z ukraińskimi instytucjami rządowymi i agencjami zaangażowanymi w politykę wspierania inwestycji międzynarodowych. Taką instytucją stał się UkraineInvest - główny partner wydarzenia;
- zwrócenie uwagi polskich instytucji finansowych na możliwości inwestowania w proces odbudowy gospodarczej Ukrainy w ogóle, a w szczególności w potencjalne projekty oraz nawiązywania kontaktów z ukraińskimi partnerami na poziomie publicznym i prywatnym.

W trakcie konferencji możliwe było uzyskanie szczegółowych informacji z kompetentnych źródeł takich jak UkraineInvest na temat sektorów gospodarki, których odbudowa może mieć znaczenie gospodarcze dla polskiego biznesu i kapitału. Polscy delegaci mieli możliwość zapoznania się z listą ciekawych przykładów potencjalnych inwestycji w nieruchomości

komercyjne, przetwórstwo, przemysł spożywczy, międzynarodową logistykę zboża i inne ważne branże ukraińskiego eksportu i możliwości inwestycji w sektory gospodarki. W sumie na konferencji przedstawiono blisko 10 istotnych propozycji inwestycyjnych.

Wydarzenie wzbudziło duże zainteresowanie ze strony ukraińskiego biznesu. Na konferencję zarejestrowało się ponad 130 firm i organizacji.

Oprócz szerokiej prezentacji dyrektora wykonawczego UkraineInvest Sergiia Tsivkacha na temat sytuacji makroekonomicznej w Ukrainie, stanu niektórych systemowych sektorów gospodarki, a także oceny perspektyw dla inwestycji zagranicznych w tych sektorach, interesujące okazały się również prezentacje dotyczące:

- potrzeby odbudowy sektora energetycznego Ukrainy, który obecnie cierpi z powodu rosyjskich ataków rakietowych (prezentacja DTEK);
- możliwości inwestycyjnych w projektach tranzytowych eksportu ukraińskiego zboża z wykorzystaniem polskiej infrastruktury kolejowej i portowej (prezentacja Syngenta);
- inwestycji w projekty poprawiające logistykę pomiędzy Europą Środkową a Ukrainą, ze szczególnym uwzględnieniem regionu Zakarpacia (prezentacja Eurocar);
- możliwości inwestycyjnych w sektorze materiałów budowlanych (Gipsfabrik);
- perspektyw inwestowania w projekty z zakresu zielonej gospodarki (prezentacja Green Recovery Fund);
- możliwości i wyzwań w sektorze bankowym Ukrainy.

#### 4. Okrągły stół ZPP: Infrastruktura transportowa Ukrainy – skala zniszczeń, potrzeby i perspektywy odbudowy

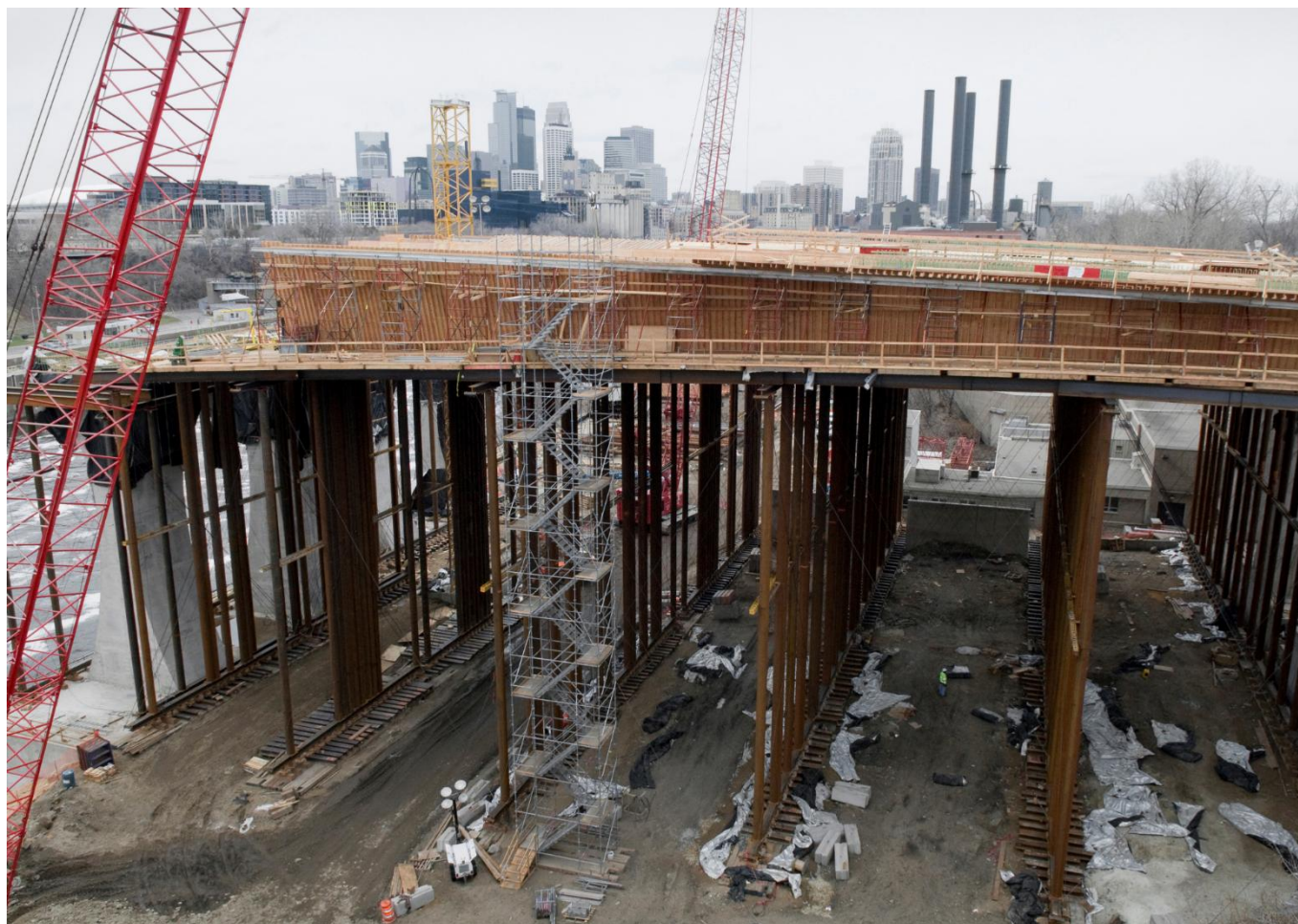
Celem grudniowego wydarzenia było podjęcie próby oszacowania skali zniszczeń, określenia potrzeb i zarysowania perspektyw odbudowy infrastruktury transportowej Ukrainy. Zniszczenia połączeń drogowych, linii kolejowych, paraliż lotnisk czy portów wpływają zarówno na pogłębianie się problemów samej Ukrainy jak i – w perspektywie utrudnień w prowadzeniu eksportu – jej partnerów handlowych, do których należy także Polska.

W dyskusji zorganizowanej przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców udział wzięli przedstawiciele polskich przedsiębiorstw oraz eksperci licznych instytucji, w tym między innymi: Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej, PKN Orlen S.A., Centralnego Portu Komunikacyjnego, Poczty Polskiej czy WiseEuropa.

Swoją wiedzę podzielili się także zaproszeni eksperci: mec. Jakub Troszyński (Główny Ekspert ZPP ds. Infrastruktury) oraz Krzysztof Nieczypor (Zespół Ukrainy, Białorusi i Mołdawii, Ośrodek Studiów Wschodnich).

Według danych KSE (ośrodek analityczny przy Kijowskiej Szkole Ekonomiki, działający przy wsparciu m.in. Biura Prezydenta, Ministerstwa Gospodarki oraz Ministerstwa Infrastruktury) straty bezpośrednie wynikające z inwazji Rosji na Ukrainę (według stanu na koniec września 2022 r.) wyniosły 127 mld dolarów i, z racji daty publikacji raportu, nie uwzględniają strat w sektorze energetycznym.

**Aż 35,3 mld USD to straty odnotowane wyłącznie w infrastrukturze transportowej.**





Dodatkowe 2,7 mld USD to straty sektora transportowego za naszą wschodnią granicą. Infrastruktura transportowa to zatem aż 27,7 procenta ogółu strat materialnych powstałych w wyniku rosyjskiej agresji. Straty drogowe wycenia się na 26 mld dolarów, zniszczenia mostów – na 2 mld dolarów, portów wodnych z kolei – bez mała pół miliarda USD. Straty wynikające ze zniszczeń lotnisk oszacowano na kwotę na 2,14 mld dolarów (19 z 35 lotnisk trwale lub czasowo unieruchomiono).

*35,5 mld dolarów jako pełna strata ukraińskiego transportu to duża wartość. Zestawiając to z realiami polskimi, patrząc na obecne wydatki Polski na infrastrukturę, jest to kwota, którą wydajemy mniej więcej w ciągu 7 lat na drogi krajowe i autostrady – powiedział mec. Jakub Troszyński, ekspert ZPP ds. infrastruktury.*

Największe straty odnotowano w obwodach we wschodniej części kraju (ze szczególnym wskazaniem na obwody doniecki, ługański i charkowski oraz na północy kijowski i czernichowski). Zdecydowanie mniej dotkliwe straty odnotowano w zachodniej części kraju.

Straty infrastrukturalne przekładają się na pogorszenie się sytuacji gospodarczej Ukrainy.

*Coraz bardziej dotkliwym problemem jest galopująca inflacja. W styczniu, przed wybuchem wojny, było to 10 proc. Teraz, według szacunków oscyluje wokół 25 proc. Sytuacja jednak wciąż się pogarsza – pod koniec roku inflacja ma sięgnąć 30 proc. – powiedział Krzysztof Nieczytor z Ośrodka Studiów Wschodnich.*

Zdaniem uczestników Okrągłego Stołu polskie władze powinny przygotować strategię obecności rodzimych firm na Ukrainie obejmującą perspektywę długofalową, która będzie uwzględniać przewagi konkurencyjne Polski, które mogą zapewnić nam rolę jednego z liderów odbudowy Ukrainy. Polskie firmy powinny zostać także objęte

instytucjonalnym „parasolem ochronnym”, którego szczegóły określić powinny władze Polski i Ukrainy.

Kluczowe znaczenie, zdaniem uczestników debaty, powinno mieć dostosowanie infrastruktury kolejowej Ukrainy do potrzeb zarówno partnerów gospodarczych z Unii Europejskiej, jak i pozostałych partnerów handlowych. Nie bez znaczenia pozostaje także udrożnienie wodnych kanałów eksportowych, co musi się wiązać z realnym zniesieniem blokad portów zlokalizowanych na Morzu Czarnym oraz pełnym wykorzystaniem możliwości transportu Dunajem.

Uczestnicy debaty byli zgodni w kwestii konieczności aktywnego uczestnictwa polskich przedsiębiorstw w odbudowie infrastruktury transportowej Ukrainy, podkreślając przy tym, że daje ona szansę na unowocześnienie dotychczasowych rozwiązań infrastrukturalnych.





## 5. Podsumowanie

Opisane powyżej działania nie wyczerpują wszystkich aktywności realizowanych w ramach programu „Europe-Poland-Ukraine. Rebuild together”. Kolejne miesiące przyniosą kolejne wydarzenia i inicjatywy Związku Przedsiębiorców i Pracodawców ukierunkowane na wzmocnienie udziału polskich firm w procesie odbudowy Ukrainy oraz na wsparcie polsko-ukraińskiej współpracy

gospodarczej. Niezależnie od tego, wierzymy że podsumowany w niniejszym opracowaniu dotychczasowy dorobek intelektualny programu, uwzględniający wiele obserwacji „z pierwszej ręki”, przedstawianych również przez przedstawicieli strony ukraińskiej, okaże się cenny zarówno dla analityków, jak i kluczowych decydentów.

## 6. WiseEuropa o akcesji Ukrainy do Unii Europejskiej – wyzwania polityczne i gospodarcze

Celem opracowania będzie omówienie podstaw formalnych i warunków dołączenia Ukrainy do Unii Europejskiej oraz przedstawienie sytuacji gospodarczej Ukrainy na tle innych państw kandydujących, również w porównaniu do doświadczeń Polski w okresie 1991-2004. Jednocześnie zostanie ujęte spojrzenie na powiązania gospodarcze między Polską i Ukrainą, które mogą umiejscowić polski biznes w roli pośrednika w drodze do akcesji gospodarczej Ukrainy do rynku wewnętrznego UE.

### Akcesja Ukrainy do Unii Europejskiej – wymogi formalne i procedura.

Wymogi formalnoprawne określające procedurę akcesyjną do Unii Europejskiej ujęte zostały w Traktacie o Unii Europejskiej – w art. 49 TUE. Artykuł ten wskazuje na krąg państw, które mogą złożyć wniosek o członkostwo: „każde państwo europejskie, które szanuje wartości [UE], i zobowiązuje się je wspierać”. Określa on także instytucje, które biorą udział w procedurze akcesyjnej – informowane są Parlament Europejski i parlamenty narodowe, wniosek składany jest do Rady Unii Europejskiej, Komisja Europejska wydaje opinię, zgodę wyrazić musi Parlament Europejski, a Rada Europejska określa kryteria kwalifikacji. Niewątpliwie więc decydujące

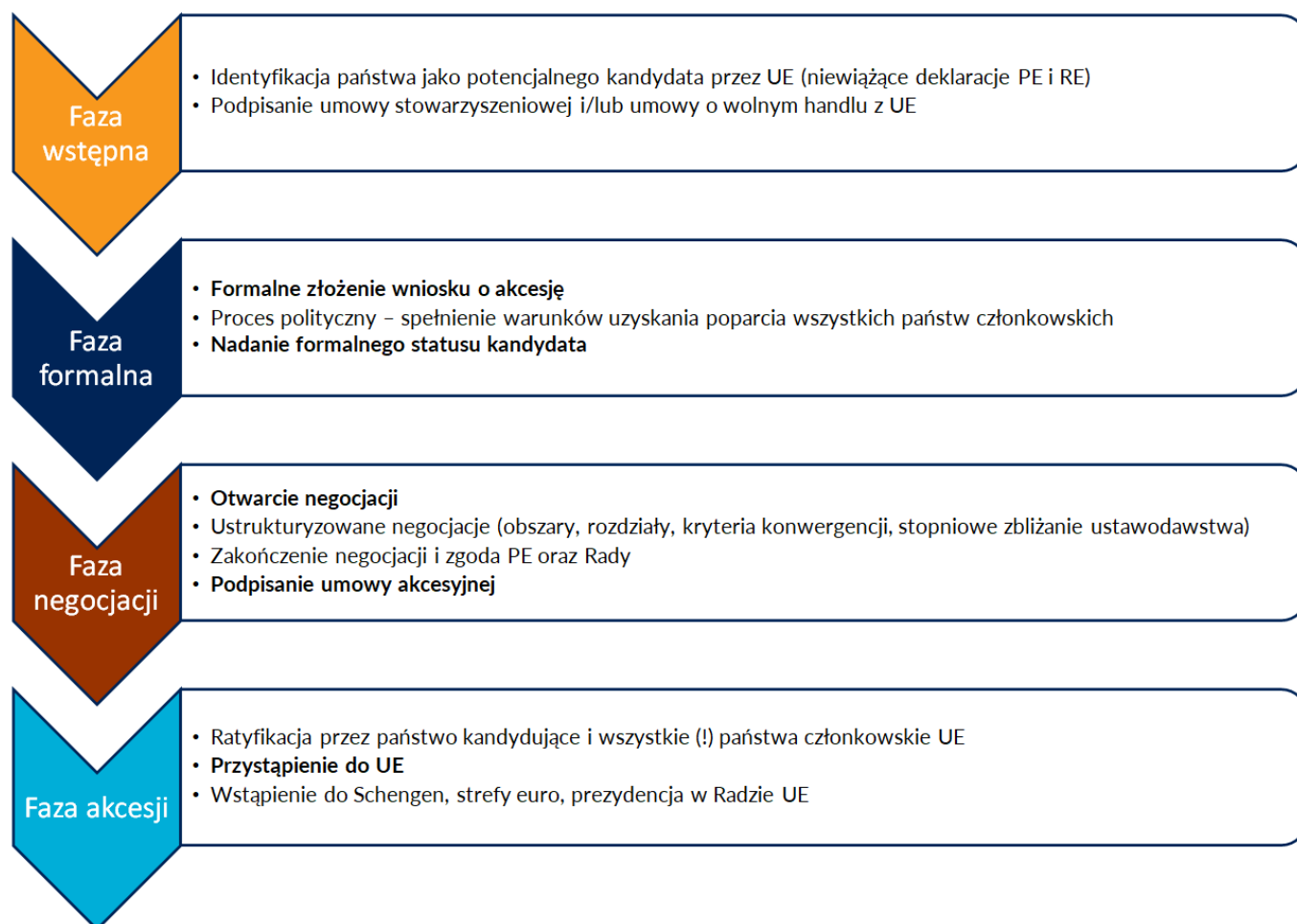
znaczenie ma polityczna wola państw członkowskich UE (działających poprzez Radę i Radę Europejską), które muszą także wyrazić jednomyślną zgodę na akcesję nowego państwa do UE w ramach procedury ratyfikacyjnej Traktatu Akcesyjnego – formalnie jest to akt prawa międzynarodowego zawierany przez wszystkie państwa członkowskie UE i nowe państwo.

Tak określona procedura może być podzielona na 4 fazy – fazę wstępną, fazę formalną, fazę negocjacji i fazę akcesji. **Faza wstępna** nie jest określona traktatowo, natomiast stanowi zwyczajowo stały element procedury akcesyjnej i zawiera determinowany politycznie „dialog” między państwem zamierzającym przystąpić do UE i jej głównymi instytucjami. Często formalny proces akcesji poprzedzany jest zawarciem umowy stowarzyszeniowej i/lub umowy o wolnym handlu. Dla Ukrainy ta faza miała miejsce w latach 2014-2022, kiedy doszło do zawarcia umowy stowarzyszeniowej Ukrainy z UE, Ukraina stała się też - wraz z innymi państwami Partnerstwa Wschodniego - stroną umowy o wolnym handlu z UE. W odróżnieniu od państw takich jak Turcja czy Gruzja, w przypadku Ukrainy nie ma wątpliwości natury „geograficznej”, czy można ją zaklasyfikować jako państwo „europejskie”.

Drugim etapem procedury akcesyjnej jest **faza formalna**, rozpoczynana przez formalne złożenie wniosku o akcesję przez państwo zamierzające ubiegać się o członkostwo. Ten etap ma wymiar formalnoprawny i spełnienie poszczególnych warunków niesie istotne konsekwencje natury prawnej. Jednocześnie od momentu złożenia formalnego wniosku do nadania formalnego statusu kandydata, rozmowy prowadzone między państwem kandydującym, Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim i Radą Europejską mają charakter polityczny i ich celem jest zapewnienie poparcia wszystkich państw dla

rozpoczęcia kolejnej fazy negocjacji. W przypadku Ukrainy był to niezwykle szybki proces – od momentu złożenia formalnego wniosku o akcesję 4 dni po eskalacji agresji Rosji, czyli 28 lutego 2022 r. do nadania statusu kandydata w czerwcu 2022 r. minęły zaledwie 4 miesiące. W przypadku państw, wobec których są większe polityczne wątpliwości, jak np. Albania, Serbia czy Turcja, ta faza trwa z reguły znacznie dłużej (5 lat w przypadku Albanii, 3 lata w przypadku Serbii czy 12 lat w przypadku Turcji; dla porównania dla Polski faza ta trwała 4 lata od 1994 do 1998 r.).

### Schemat 1. Kluczowe momenty w procedurze akcesyjnej



Źródło: WiseEuropa.

Kolejna faza, **faza negocjacji**, stanowi sedno procesu akcesyjnego – to w jej trakcie określone są dokładne warunki, które spełnić musi państwo kandydujące, by zostać członkiem UE. Negocjacje

mają charakter ustrukturyzowany – określone są obszary negocjacji, poszczególne rozdziały i kamienie milowe pozwalające przechodzić do kolejnych etapów i stopniowego zbliżania

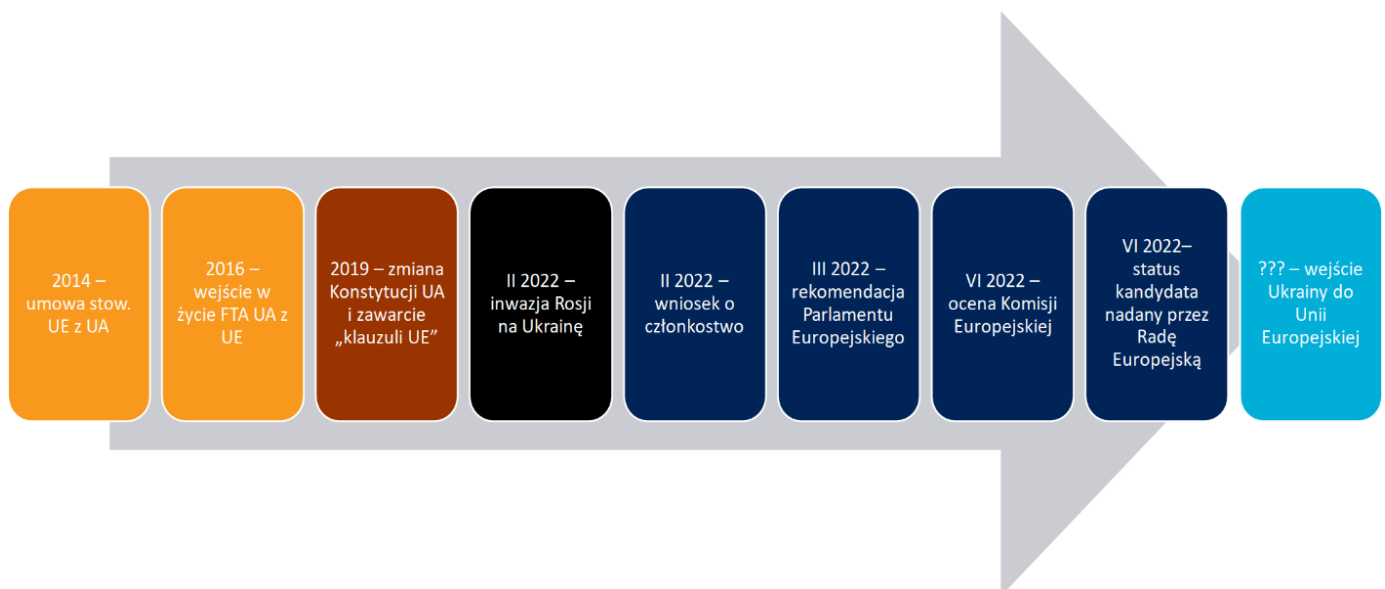
gospodarczego i prawnego między UE i państwem kandydującym. Dominującą rolę odgrywa tutaj Komisja Europejska, która jest odpowiedzialna za prowadzenie negocjacji i ustalanie spełnienia wyznaczonych warunków. Zgodę na zamknięcie negocjacji musi wyrazić Parlament Europejski większością liczby głosów swoich członków (353 głosów z 705) i jednomyślnie Rada UE. Fazę tę wieńczy podpisanie umowy akcesyjnej na szczycie UE przez wszystkie państwa członkowskie i nowe państwo. W przypadku Ukrainy nie doszło jeszcze do otwarcia negocjacji – ich planowane rozpoczęcie to początek roku 2023, niemniej w przypadku niektórych innych państw kandydujących okres między nadaniem statusu kandydata i otwarciem negocjacji potrafił wynosić między 6 (Albania, Turcja) a 17 lat (Macedonia Północna).

Podpisanie umowy akcesyjnej nie kończy procesu akcesyjnego, a wyznacza jedynie początek ostatniej fazy tej procedury – **fazy akcesji**. Umowa akcesyjna musi być następnie ratyfikowana przez wszystkie państwa członkowskie zgodnie z ich

konstytucyjnymi wymogami – odnosi się to także do państwa kandydującego. Czasem wymaga to udzielenia zgody przez parlament narodowy, czasem przeprowadzenia referendum (jak w przypadku referendum akcesyjnego w Polsce w 2003 r.). Po ratyfikacji umowy akcesyjnej przez wszystkie państwa członkowskie i państwo kandydujące, wchodzi ona w życie i określona w niej data akcesji wyznacza początkową datę członkostwa nowego państwa w UE. Nowe państwo członkowskie z reguły kilka lat po akcesji jest jeszcze niezintegrowane w pełni – obowiązują okresy przejściowe, wejście do strefy Schengen jest osobną procedurą, jak również przyjęcie euro jako obowiązującej waluty (oba procesy nie są koniecznym elementem członkostwa w UE) – symboliczny koniec fazy akcesyjnej wyznacza pierwsza prezydencja nowego państwa członkowskiego w Radzie UE (z reguły ok. 5-7 lat od momentu dołączenia do UE).

Dotychczasowy przebieg procedury akcesyjnej Ukrainy został przedstawiony na Schemacie 2 poniżej.

**Schemat 2. Proces akcesji Ukrainy do UE na osi czasu**



Źródło: WiseEuropa.

Procedura ta będzie się różnić (i już się różni) od standardowej procedury, którą przechodziły

„nowe” państwa członkowskie lub obecnie kontynuują inne państwa kandydujące (aktualnie



jest to 6 państw – Albania, Czarnogóra, Macedonia Północna, Mołdawia, Serbia i Turcja). Wynika to oczywiście z odmiennych okoliczności zewnętrznych i faktu, że Ukraina jest obiektem agresji militarnej ze strony Rosji. Niemniej UE od początku podkreślała, że warunki traktatowe (wśród nich między innymi zgodność z unijną polityką klimatyczną i zasadami ochrony środowiska) oraz kryteria akcesyjne (tzw. kryteria kopenhaskie) związane z ochroną wartości UE określonych w art. 2 TUE, do których należy demokracja, państwo prawa czy ochrona praw człowieka, będą stanowiły ramy dla procesu akcesji Ukrainy w takim samym zakresie, jak w przypadku wszystkich innych państw.

Dlatego warunki przedstawione w opinii Komisji do Rady Europejskiej i Parlamentu Europejskiego na temat nadania statusu kandydata Ukrainie, które Ukraina powinna spełnić przed otwarciem negocjacji, odnoszą się przede wszystkim do kwestii związanych z ochroną praworządności, przejrzystości rządu i uczciwej konkurencji gospodarczej. 7 warunków, które ustaliła Komisja, to:

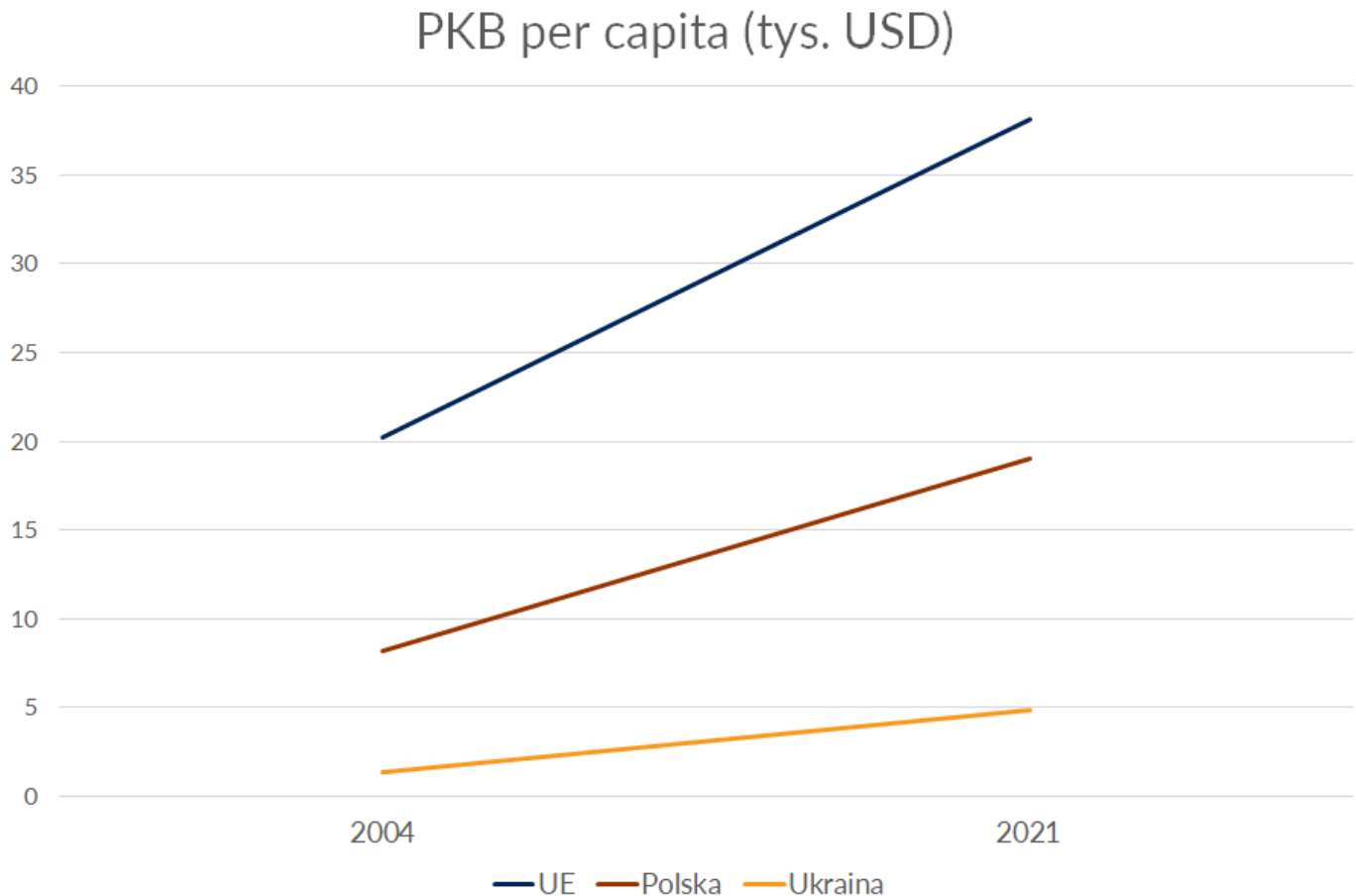
- 1) Reforma Trybunału Konstytucyjnego;
- 2) Kontynuowanie reformy sądownictwa;
- 3) Dalsza walka z korupcją i mianowanie szefa SAPO;
- 4) Przeciwdziałanie praniu brudnych pieniędzy;
- 5) Wdrożenie ustawy antyoligarchicznej, w tym zaleceń Komisji Weneckiej;
- 6) Harmonizacja ustawodawstwa audiowizualnego z UE;
- 7) Zmiana przepisów dotyczących mniejszości narodowych.

Warto w tym miejscu podkreślić, że zakończenie działań zbrojnych, odzyskanie kontroli nad

całością terytorium czy zawarcie pokoju nie jest warunkiem formalnym członkostwa w UE. Co prawda dotychczas nie zdarzyło się, by członkiem UE zostało państwo w podobnym stopniu dotknięte „gorącym” konfliktem zbrojnym, ale przykład Cypru, który znajduje się w fazie „zamrożonego” konfliktu z Cyprzem Północnym i Turcją o część wyspy, pokazuje, że nawet państwo z nieuregulowaną w pełni sytuacją zwierzchnictwa nad całym swoim terytorium może być członkiem UE. Fakt toczącego się konfliktu zbrojnego znacznie utrudnia jednak perspektywę członkostwa ze względu na konsekwencje gospodarcze i oddalanie się Ukrainy od celów konwergencji gospodarczej, zamiast nadrobienia zaległości w tym zakresie.

### **Punkt startowy Ukrainy**

Uwzględnienie poziomu rozwoju gospodarczego jest istotne ze względu na wymóg sprostania konkurencji gospodarczej w ramach rynku wewnętrznego UE i uwzględnienia podobnego poziomu zamożności społeczeństw zapobiegającego zbyt dużemu rozwarstwieniu w ramach Unii Europejskiej. Oczywiście te cele mają charakter postulatywny – nigdy nie zostanie zapewniona pełna konwergencja w ramach tak dużego i zróżnicowanego podmiotu jak UE – natomiast pewien poziom zbieżności (określany w trakcie negocjacji za pomocą odpowiednich wskaźników makroekonomicznych) między państwem kandydującym i państwami członkowskimi jest ustalany, żeby zapewnić impuls prorozwojowy i stabilność gospodarczą nowego członka UE. W tym wymiarze najbardziej miarodajnym wskaźnikiem do porównania poziomu rozwoju gospodarczego jest relatywna zamożność mierzona PKB *per capita*.

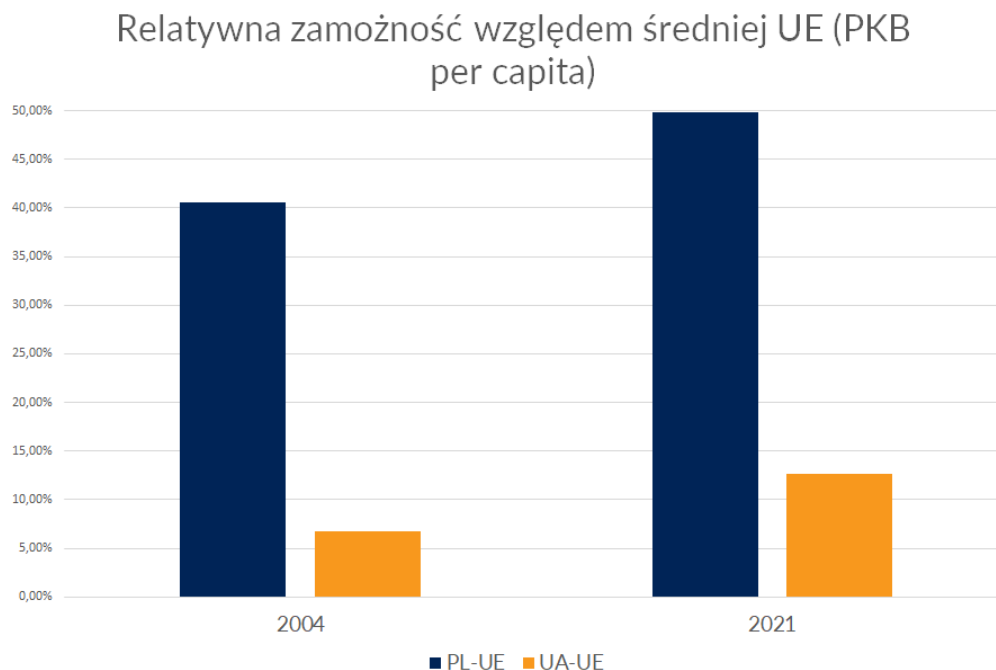
**Wykres 1. Różnice w relatywnej zamożności UE, Polski i Ukrainy 2004-2021**

Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

W tym kontekście warto porównać punkt startowy Polski w stosunku do UE i relatywny wzrost zamożności (impuls prorozwojowy), jaki Polska osiągnęła dzięki członkostwu w UE. W momencie akcesji do UE w 2004 r. PKB *per capita* Polski był istotnie niższy niż średnia dla UE-15 i obecnie także pozostaje niższy niż średnia UE-27. Natomiast dzięki członkostwu w UE Polska gospodarka systematycznie zmniejsza dystans do poziomu UE, i zgodnie z wykresem 2, PKB *per capita* Polski to obecnie ok. 50% średniej UE w porównaniu do 40% średniej dla UE-15 w 2004 r. W tym samym czasie PKB *per capita* Ukrainy wzrosło z poziomu 5% względem UE-15

do poziomu ok. 12,5% względem UE-27. Wyraźnie widać więc, że Polska goni średnią UE pod względem poziomu rozwoju gospodarczego szybciej, niż robiła to pozostająca poza UE Ukraina. To porównanie daje też perspektywę na to, ile Ukrainie brakowało pod kątem rozwoju gospodarczego, żeby zbliżyć się do poziomu relatywnego rozwoju umożliwiającego sprostanie konkurencji na jednolitym rynku – powszechnie uważa się, że ten poziom to mniej więcej 40% PKB *per capita* UE, natomiast nie mniej niż 30%. W wartościach bezwzględnych byłoby to między 11,44 tys. i 15,25 tys. USD, a w 2021 r. PKB *per capita* Ukrainy wynosiło 4,83 tys. USD.

**Wykres 2. Relatywna zamożność względem średniej UE (PKB per capita)**

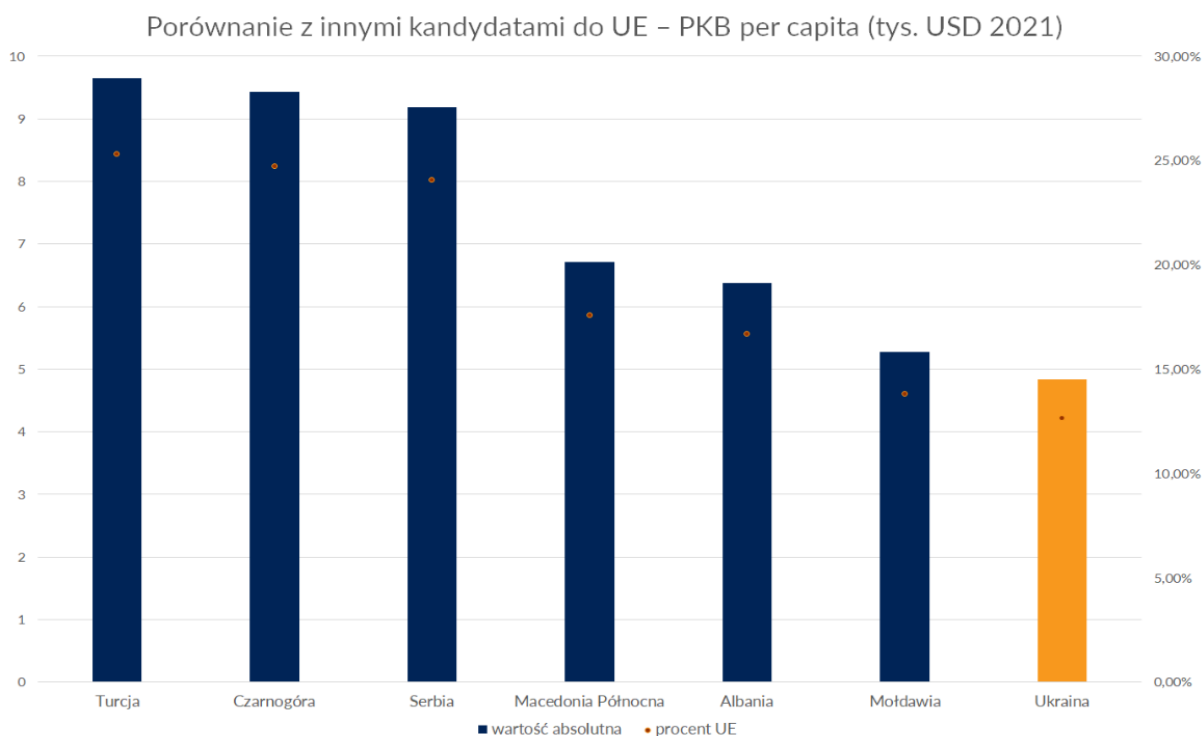


Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Jednocześnie Ukraina pozostawała w 2021 r. w najtrudniejszej sytuacji ze wszystkich państw kandydujących do UE. Żadne z 7 państw

kandydujących nie spełniało celu 30% średniej UE, choć dla Turcji, Czarnogóry i Serbii PKB *per capita* wynosi mniej więcej 25% średniej UE-27.

**Wykres 3. Porównanie z innymi kandydatami do UE – PKB per capita**



Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy.



Oznacza to, że punkt startowy Ukrainy będzie szczególnie trudny – nie tylko mając na względzie straty spowodowane wojną (szacowane na 70% PKB Ukrainy z 2021 r.), spowolnienie gospodarcze (szacowane zredukowanie PKB ok. 35% w ujęciu rocznym przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy może być jeszcze wyższe od zakładanego ze względu na problemy z zaopatrzeniem w energię) i niepewność dotyczącą punktu startowego i tempa odbudowy po wojnie. Zakładając utrzymanie trendu wzrostu PKB *per capita* dla UE-27 w najbliższych 18 latach, Ukraina musiałaby zwiększyć PKB *per capita* aż pięciokrotnie do 2040 r. względem roku 2021 żeby osiągnąć poziom ok. 40% średniej unijnej.

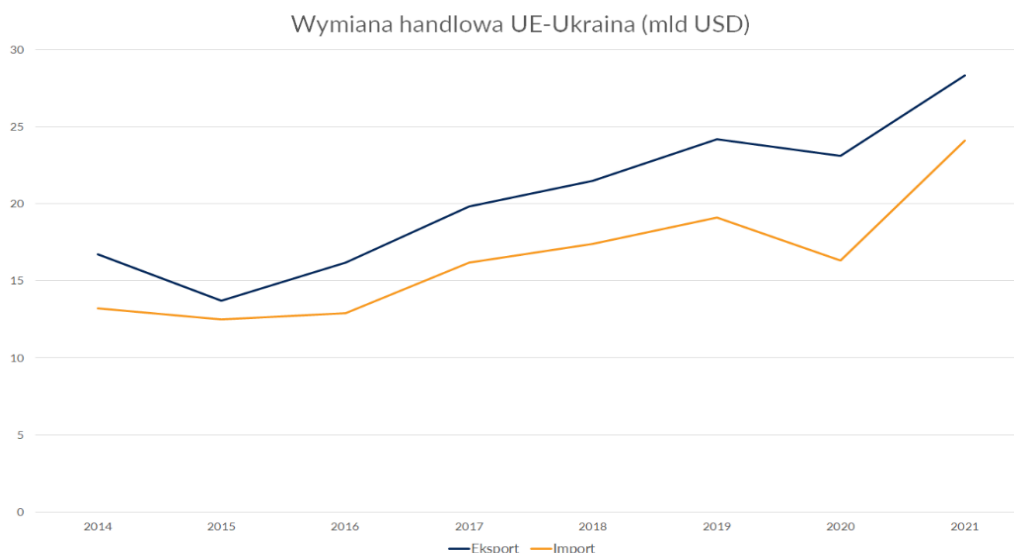
Są to bardzo trudne warunki do spełnienia i ich postawienie zablokowałyby perspektywę członkostwa dla Ukrainy w dającej się przewidzieć perspektywie. Dlatego należy zakładać, że zostaną one sformułowane na innym poziomie i proces akcesyjny Ukrainy będzie miał znacznie silniejszy wymiar polityczny niż gospodarczy. Jednocześnie ponieważ traktaty UE nie przewidują „pośredniej” formy członkostwa w UE, a pełne członkostwo pozostaje wyraźnie sformułowanym celem i oczekiwaniem władz ukraińskich, należy zakładać, że proces ten będzie zmierzał

do pełnego włączenia Ukrainy do wszystkich form integracji gospodarczej w ramach rynku wewnętrznego UE. Przyjęcie do UE państwa wyraźnie odstającego pod względem rozwoju gospodarczego od innych państw członkowskich będzie miało istotne konsekwencje dla równowagi gospodarczej i konkurencyjności firm w Ukrainie, ale także w Polsce. By lepiej zrozumieć te konsekwencje, warto zwrócić uwagę na dotychczasową strukturę handlu Ukrainy z UE i Polską.

### Handel Ukrainy z UE

Wymiana handlowa między Ukrainą i Unią Europejską w ostatnich latach przybierała na znaczeniu i była coraz bardziej intensywna. Okres od 2014 r. do 2021 r. to równomierny wzrost wartości wymiany handlowej, zarówno jeśli chodzi o eksport z UE do Ukrainy, jak i import z Ukrainy do UE. Warto zauważyć, że od wejścia w życie umowy o wolnym handlu w 2016 r. tendencja wzrostowa jest bardziej dynamiczna i zapewne ta tendencja byłaby kontynuowana po 2021 r. gdyby nie wybuch wojny. Jednocześnie przez cały okres 2014-2021 UE notowała nadwyżkę handlową i miała pozytywny bilans (eksport przewyższał import).

**Wykres 4. Wymiana handlowa UE-Ukraina (mld USD)**

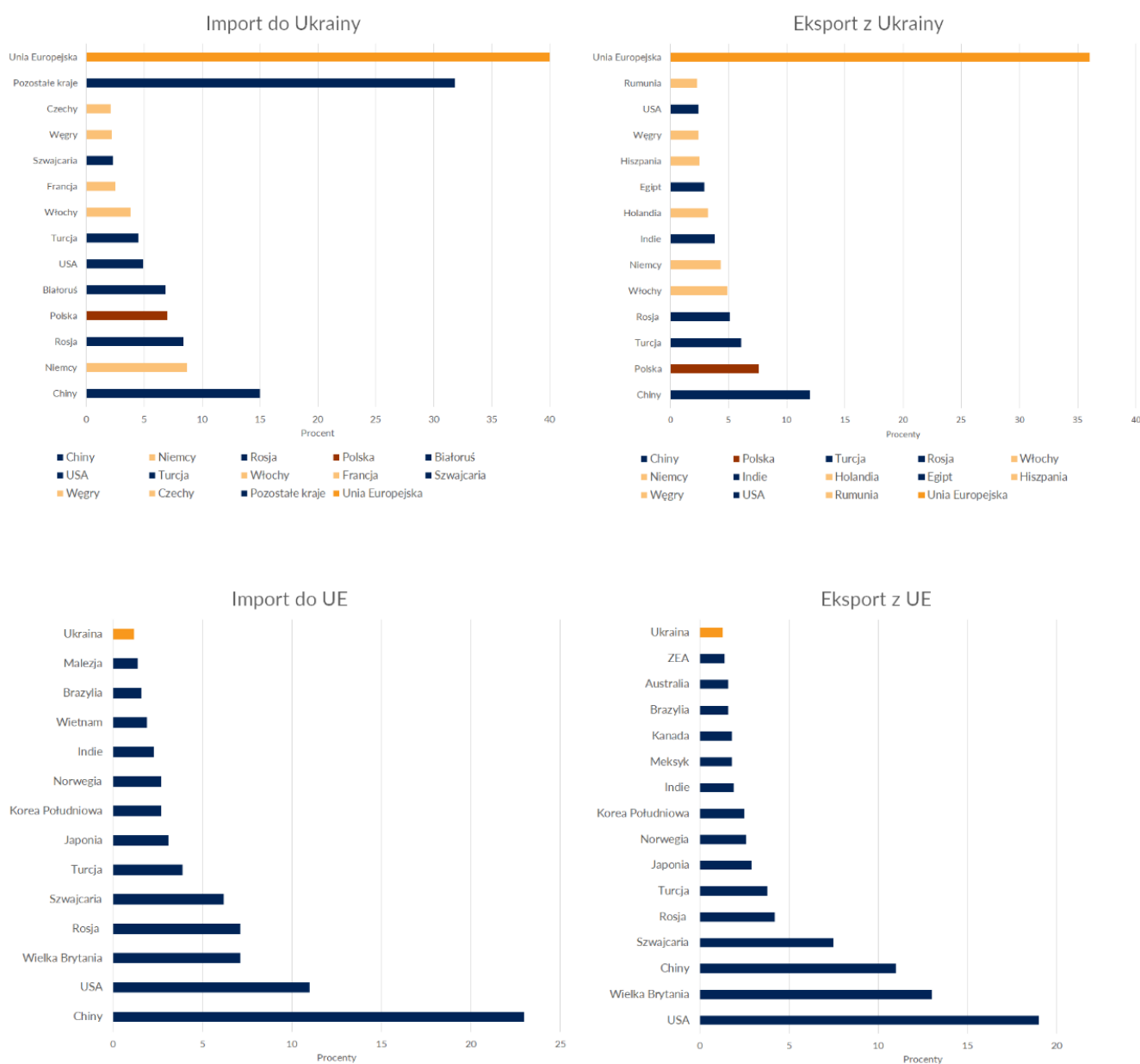


Źródło: Eurostat.

Zwiększona intensywność w handlu między UE i Ukrainą przekłada się także na fakt, że UE jest obecnie pierwszym partnerem handlowym dla Ukrainy i odpowiada za 40% importu ukraińskiego i 36% eksportu. W rozbiciu na poszczególne państwa członkowskie najważniejsi partnerzy handlowi Ukrainy to Niemcy, Polska i Włochy. Wśród państw pozaunijnych najważniejszym partnerem Ukrainy były Chiny, a także Rosja, Turcja, Białoruś (zwłaszcza w kontekście importu)

i USA. Jednocześnie Ukraina była 14. partnerem, jeśli chodzi o import do UE, i 16. partnerem dla eksportu z UE. Jest to zatem nierównomierna relacja i wyraźnie pokazuje, że dla Ukrainy zacieśnianie integracji gospodarczej z UE będzie dużo bardziej istotne niż dla UE, a jednocześnie ukazuje skalę niewykorzystywanego dotychczas potencjału dla zacieśniania współpracy i traktowania Ukrainy jako atrakcyjnego partnera handlowego i rynku zbytu przez UE.

**Wykres 5. Partnerzy handlowi Ukrainy i UE (2021)**

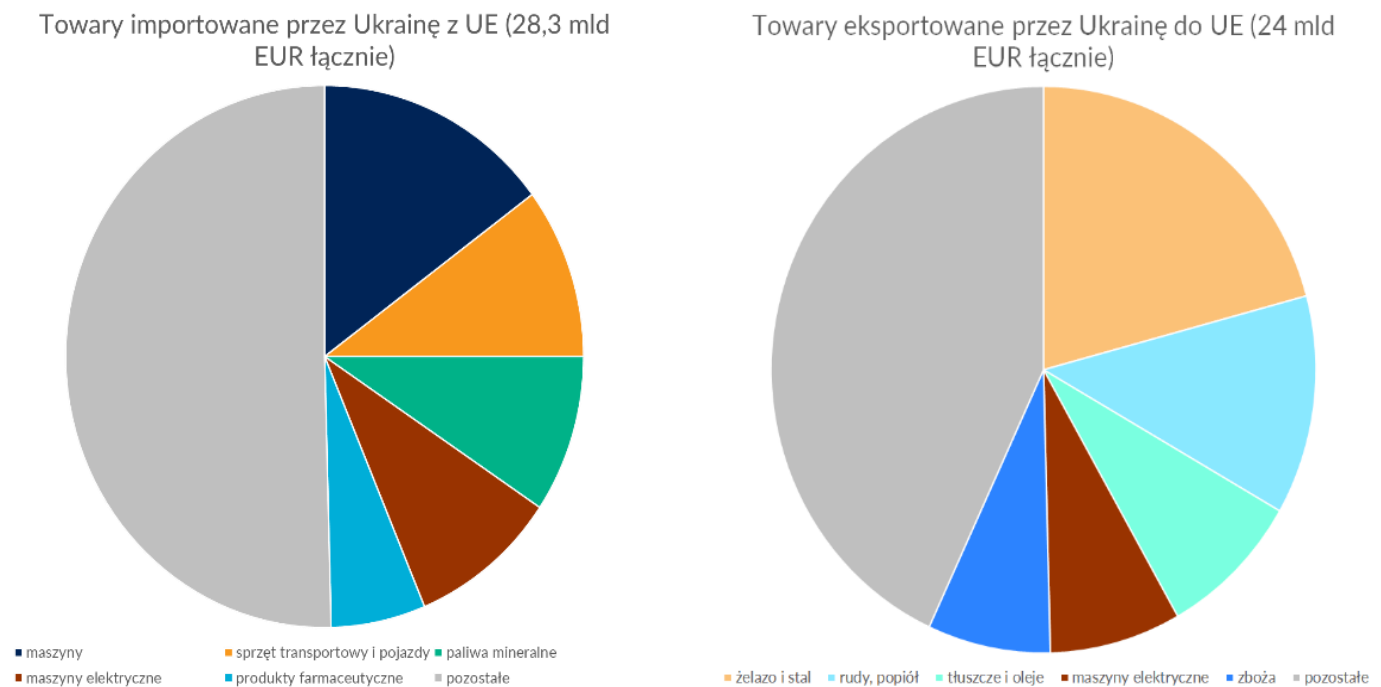


Źródło: [tradingeconomics.com](http://tradingeconomics.com).

Analiza danych dotyczących wymiany handlowej między UE i Ukrainą z poziomu sektorowego pokazuje, że handel UE z Ukrainą jest bardzo zróżnicowany i żadna pozycja nie dominuje w strukturze handlu. Jednocześnie wyraźnie widoczne jest, że Ukraina importuje z UE przede

wszystkim produkty przetworzone i zaawansowane technologicznie, z istotnym udziałem produktów przemysłowych, takich jak maszyny, maszyny elektryczne i sprzęt transportowy, a także produkty farmaceutyczne i oleje mineralne.

**Wykres 6. Struktura handlu Ukrainy z UE (2021)**



Źródło: Eurostat.

W eksporcie z Ukrainy do UE dominują natomiast produkty podstawowe, surowce i produkty żywnościowe (z wyjątkiem maszyn elektrycznych) – są to przede wszystkim żelazo i stal, rudy i popiół, zboża oraz tłuszcze i oleje pochodzenia roślinnego. Biorąc pod uwagę koncentrację walk zbrojnych w silnie uprzemysłowionym regionie wschodnim Ukrainy i znaczny uszczerbek zdolności produkcyjnych w rolnictwie, ta struktura handlu może znacząco się zmienić po zakończeniu wojny i będzie prowadzić do pogłębienia się dysproporcji między importem i eksportem z/do UE. Na tym tle warto przedstawić także strukturę dotychczasowego handlu między Ukrainą i Polską.

**Handel Ukrainy z Polską**

Wiele z obserwacji sformułowanych powyżej w odniesieniu do handlu Ukrainy z UE ma zastosowanie także do handlu Ukrainy z Polską. W klasyfikacji partnerów handlowych Polski Ukraina jest 19. partnerem w imporcie i 15. w eksporcie. W odwrotnym kierunku, Polska jest 4. partnerem handlowym jako źródło importu do Ukrainy i 2. partnerem w odniesieniu do eksportu. Jednocześnie na poniższym wykresie 7 wyraźnie widać, jak bardzo członkostwo w UE przekłada się na intensywność wymiany handlowej Polski z innymi państwami członkowskimi – dominują one wśród

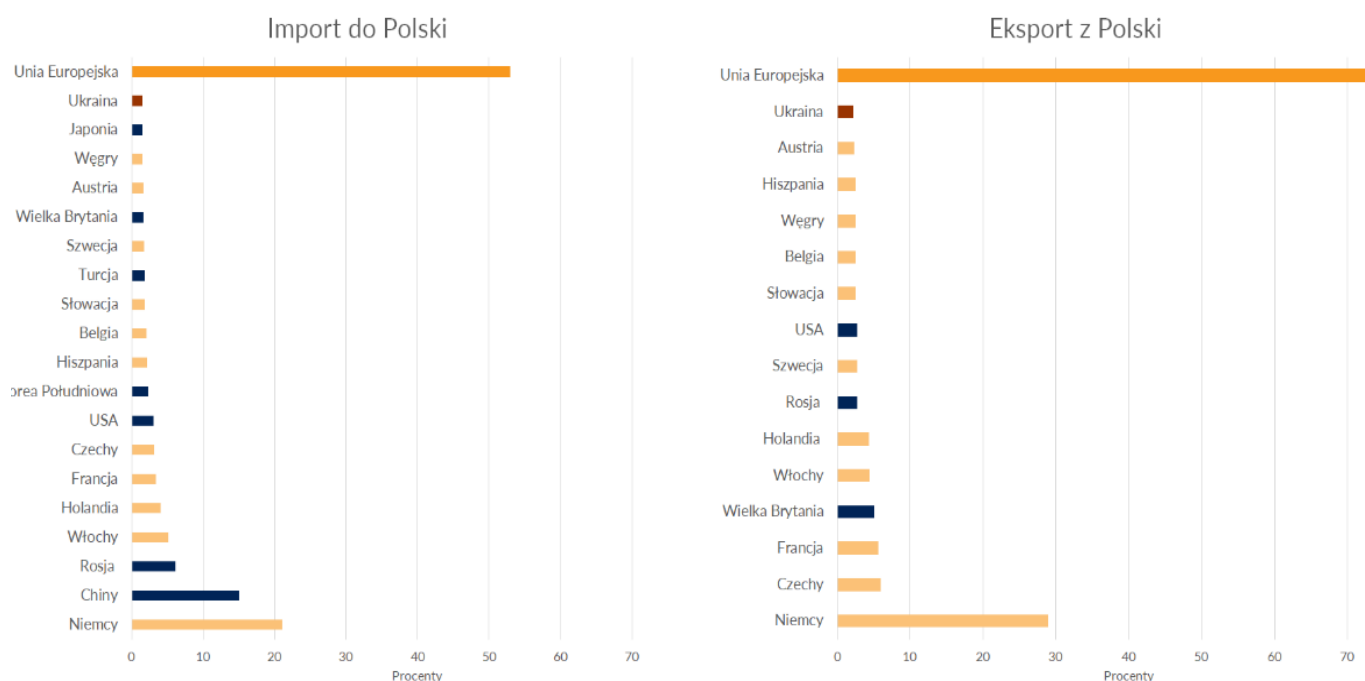


partnerów handlowych Polski i odpowiadają łącznie za ponad 50% importu i ponad 70% eksportu. To może stanowić pewną wskazówkę odnośnie potencjału wzrostu intensywności wymiany handlowej między UE i Ukrainą w ramach procesu akcesji.

Warto też zauważyć, że Polska jest obecnie największym partnerem wśród państw UE, jeśli chodzi o eksport z Ukrainy, i drugim (po Niemczech) partnerem w imporcie – to może stanowić podstawę

do zwiększania integracji między gospodarkami Ukrainy i Polski i odgrywania przez Polskę istotnej roli, jako głównego partnera handlowego Ukrainy w UE. Na poziomie współpracy gospodarczej między Ukrainą i Polską może to przekładać się na nawiązywanie trwałych relacji przez firmy z Polski i Ukrainy, pogłębianie istniejących kanałów logistycznych i finansowych oraz wymianę wiedzy i technologii – dzięki temu polski biznes będzie miał szansę odegrać rolę „mostu” między gospodarką Ukrainy i rynkiem wewnętrznym UE.

**Wykres 7. Partnerzy handlowi Polski**

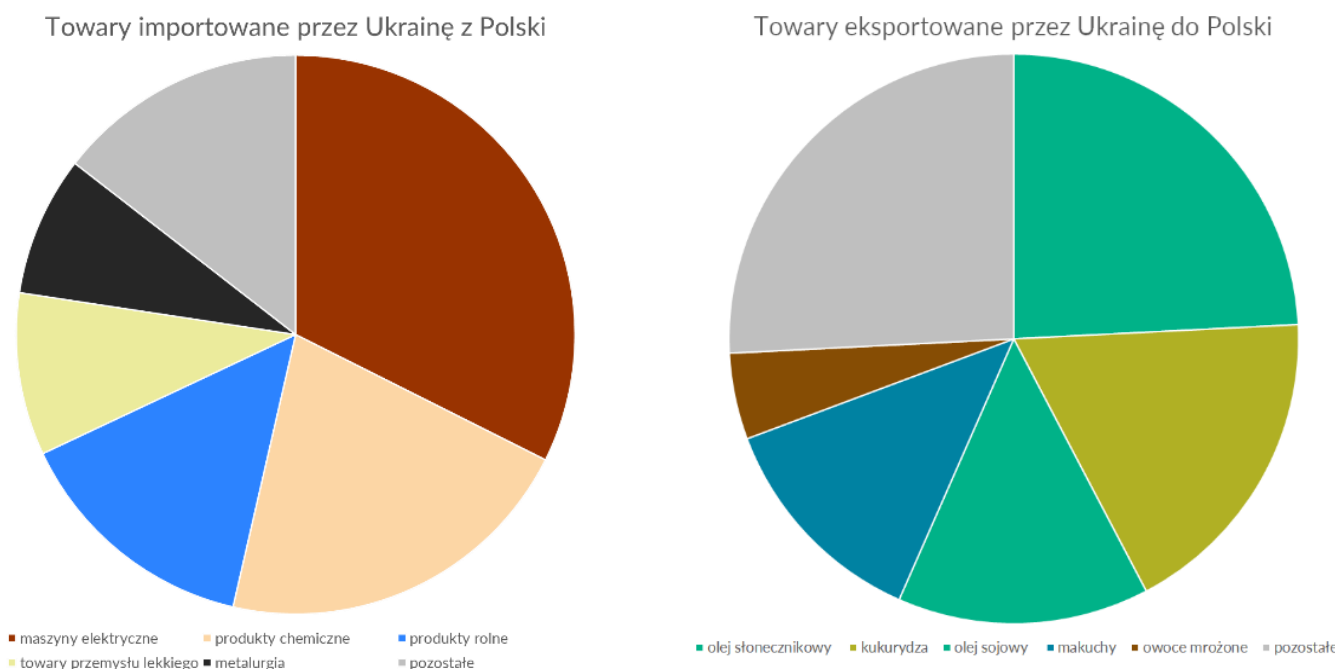


Źródło: *tradingeconomics.com*.

By tak się stało, warto uwzględnić strukturę handlu między Polską i Ukrainą. W tym wymiarze, odmiennie niż dla całej UE, możliwe jest zaobserwowanie koncentracji importu z Polski na produktach przemysłowych – maszyny elektryczne, produkty chemiczne, metalurgia i towary przemysłu lekkiego odpowiadają łącznie za 70% importu z Polski. Natomiast eksport ukraiński koncentruje się na produktach żywnościowych – przede wszystkim surowcach

używanych w przetwórstwie żywności – olej roślinny, kukurydza, makuchy, owoce mrożone. Wyraźnie widoczne jest więc, że Ukraina importuje z Polski bardziej zaawansowane technologicznie produkty niż eksportuje. Jednocześnie eksport do Polski koncentruje się na sektorze żywnościowym, a mniej na surowcach, takich jak żelazo, stal czy rudy i popioły, które są jednym z głównych produktów eksportowanych przez Ukrainę do UE.

**Wykres 8. Struktura handlu Ukrainy z Polską**



Źródło: GUS.

Warto też zauważyć, że dostępne dane ujawniają wzrost wymiany handlowej między Polską i Ukrainą (zwłaszcza w eksporcie z Polski do Ukrainy) od momentu wybuchu wojny – Polska jako najbliższy sąsiad Ukrainy stała się prawdziwym hubem eksportowym – wzrost w II kw. 2022 r. wyniósł ponad 56% w stosunku do analogicznego okresu 2021 r., co przewyższa polski wzrost eksportu ogółem wynoszący 18%. W liczbach bezwzględnych eksport w II kw. 2022 r. z Polski do Ukrainy wyniósł 2400 mld USD, co stanowi rekordową wartość i może być sygnałem, że mimo trudnej sytuacji związanej z wojną i ograniczeniem działalności gospodarczej, wymiana handlowa jest tym obszarem, który nabiera na znaczeniu i będzie początkiem ściślejszej integracji gospodarki Ukrainy i Polski, a wypracowywane obecnie kanały logistyczne i współpracy w poszczególnych branżach przełożą się na dużą obecność polskich firm wśród podmiotów wspierających odbudowę Ukrainy i inwestujących w niej po wojnie.

### Rekomendacje i wnioski

W związku z dużą niepewnością towarzyszącą tematowi wojny w Ukrainie i odbudowie po zniszczeniach, proces akcesji Ukrainy do UE może mieć bardzo dynamiczny charakter i różnić się od standardowej procedury. Niemniej pewne założenia i ostrożne przewidywania dotyczące jej etapów, faz i przebiegu zostały przedstawione powyżej i mogą być uwzględniane w planowaniu działań przez podmioty prywatne i publiczne. W tym kontekście warto podkreślić, że poszczególne etapy procesu akcesyjnego Ukrainy do UE będą wiązały się z reformami wpływającymi na jakość rządzenia i mającymi przełożenie na poprawę otoczenia gospodarczego. Warto zatem na bieżąco śledzić kolejne zmiany legislacyjne, równoległe do doniesień o rozwoju sytuacji na froncie. Oba te obszary będą równie istotne w kwestii pewności prowadzenia działalności gospodarczej w Ukrainie i uczestnictwa polskich przedsiębiorców w tym procesie.

Jednocześnie ewidentne jest, że proces akcesji będzie powiązany z procesem odbudowy gospodarczej po wojnie. **Z perspektywy udziału polskiego biznesu w odbudowie warto już teraz przygotowywać się do procedur zamówień publicznych instytucji międzynarodowych, ze szczególnym uwzględnieniem reguł zamówień publicznych UE.** Wypracowanie kontaktów, kanałów logistycznych i finansowych oraz ogólnie rozumianych powiązań biznesowych na etapie odbudowy z pewnością przełoży się na towarzyszenie biznesowi z Ukrainy w procesie akcesji i późniejsze korzystanie przez polski biznes z dołączenia Ukrainy do rynku wewnętrznego UE.

**W tym kontekście warto podkreślić, że istotnym komponentem w negocjacjach Ukrainy z UE będą kwestie dostosowywania polityki klimatycznej i środowiskowej do standardów UE – należy spodziewać się, że niektóre założenia dotyczące stosowania norm UE (np. kryteriów taksonomii, zasady *Do No Significant Harm*) będą stosowane od samego początku procesu odbudowy i będą warunkować np. możliwość udziału w postępowaniach zamówień publicznych oraz dostęp do finansowania (kredyty komercyjne, ubezpieczenia itd.).** Im wcześniej polski biznes zacznie przygotowywać się na te warunki i będzie opracowywał projekty pod kątem ich „zieloności”, wspierania zrównoważonej transformacji w Ukrainie i odbudowy gospodarczej w sposób wzmacniający odporność, tym lepiej.

Zbliżanie ustawodawstwa Ukrainy i UE będzie procesem stopniowym, pośrednim etapem może być członkostwo Ukrainy w OECD – powiązane

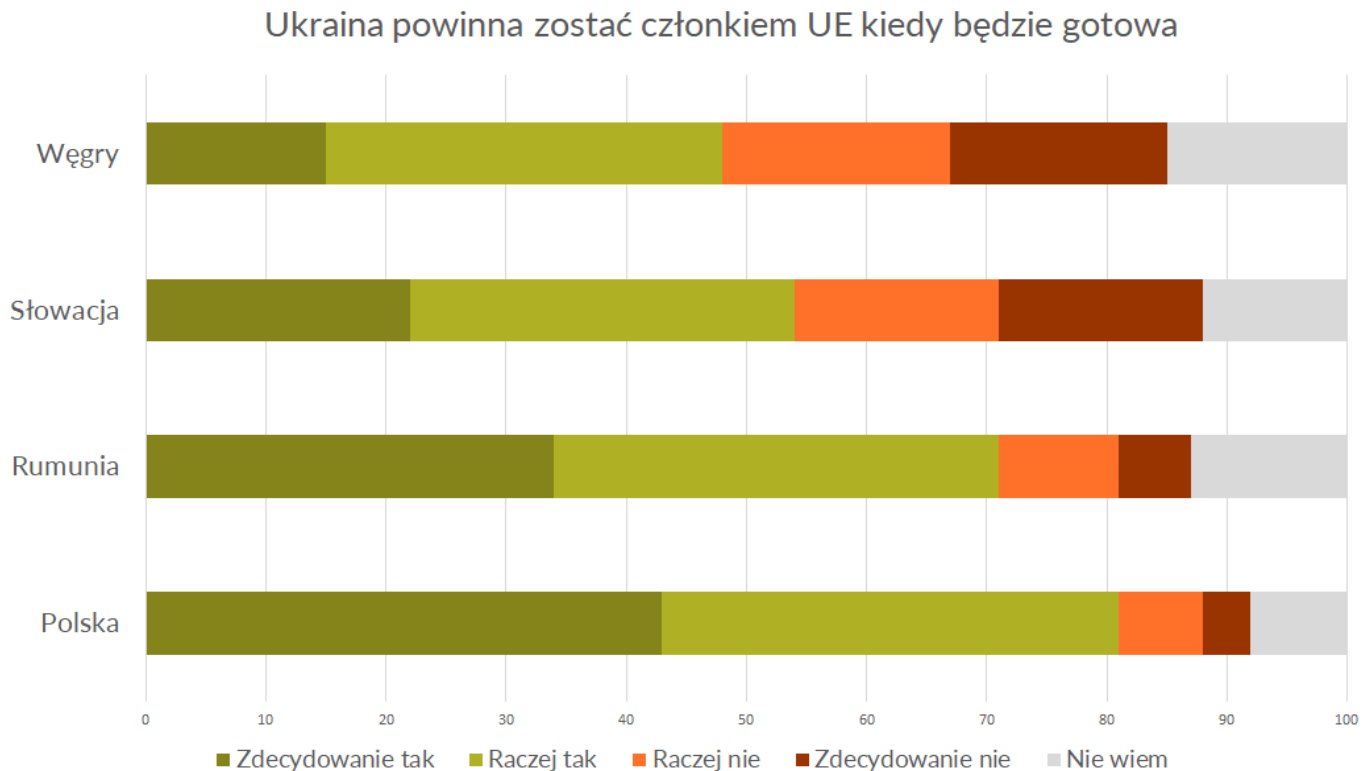
z tym będzie włączenie Ukrainy do grona państw stosujących zachodnie standardy (w tym normy techniczne i środowiskowe) – związana z tym jest szansa dla polskiego biznesu na łatwiejsze zwiększenie obecności na rynku ukraińskim. Pośrednim etapem i formą włączania Ukrainy w powiązania gospodarcze z polskim biznesem - jeszcze przed oficjalną akcesją - może być także zaangażowanie w Inicjatywę Trójmorza. To forum współpracy powinno stanowić mechanizm nawiązywania szerszej współpracy naszego regionu Europy z Ukrainą oraz okazję do wymiany doświadczeń i dobrych praktyk.

W tym kontekście warto podkreślić, że wśród państw członkowskich UE bezpośrednio graniczących z Ukrainą, Polska popiera akcesję Ukrainy w największym stopniu. Wyniki badania przeprowadzonego przez Eurobarometer w kwietniu 2022 r. wskazują, że poparcie dla Ukrainy w Polsce jest jednym z najwyższych w UE i przekłada się także na wzrost zaufania i pozytywnego odbioru naszego kraju wśród ukraińskich partnerów.

**Korzyści wizerunkowe Polski i Polaków będą trudne do zmierzenia finansowego, niemniej większe zaufanie po stronie kontrahentów będzie unikalnym kapitałem wyjściowym do nawiązywania trwałych powiązań gospodarczych i towarzyszenia biznesowi ukraińskiemu w procesie akcesji, przyjmowania standardów i technologii z UE, wspierania zielonej transformacji oraz przygotowywania się do konkurencji na rynku wewnętrznym.**



Wykres 5. Wyniki ankiety



Źródło: Flash Eurobarometer.

Rozmiar strat i negatywne konsekwencje gospodarcze związane z wojną pozostają nieznane. Przekłada się to na niepewność oszacowania momentu, w którym Ukraina będzie gotowa zostać członkiem UE na podstawie wskaźników i procesów gospodarczych – jeżeli w wyniku procesów politycznych decyzja o obniżeniu wymagań dla Ukrainy zostanie podjęta, to pojawia się perspektywa bardzo dużych dysproporcji między jednym z państw członkowskich i pozostałymi państwami UE-27. Te dysproporcje mogą przekładać się na zwiększoną migrację lub osłabione powroty z/do Ukrainy, dumping cenowy i socjalny i ostrą konkurencję kosztową firm z Ukrainy w UE. Z drugiej strony otwarcie gospodarki Ukrainy na inwestycje z innych państw członkowskich

i swobodny przepływ towarów i usług w przypadku dużych dysproporcji przełoży się na ułatwioną eksplorację rynku ukraińskiego przez firmy z UE – otworzy to wiele szans dla polskich firm. W tym kontekście można wskazać, że przedwojenna struktura handlu Polski z Ukrainą była korzystna dla Polski – notowaliśmy nadwyżkę bilansową, importowaliśmy głównie nieprzetworzone produkty żywnościowe, a eksportowaliśmy produkty przetworzone i zaawansowane technologicznie – ta struktura ulegnie z pewnością zmianom, jednak warto już teraz myśleć o dalszej intensyfikacji wymiany handlowej i poprawie całościowego wolumenu handlu, by Ukraina stała się bardziej prominentnym partnerem Polski, a Polska utrzymała wysoką pozycję wśród partnerów handlowych Ukrainy.

## KILKA SŁÓW PODSUMOWANIA

Program „Europe – Poland – Ukraine. Rebuild Together” bez wątpienia może stanowić jedynie część dyskusji na temat możliwości współpracy gospodarczej między Polską a Ukrainą w relacjach dwustronnych oraz z państwami trzecimi. Inicjatywa miała dać impuls i konkretne podłoże do współpracy B2B między podmiotami z kluczowych obszarów gospodarki oraz ustalenia ram współdziałania przy przyszłej odbudowie państwa i gospodarki Ukrainy. Jak zaznaczono wcześniej, opisane działania to dopiero początek, a polskich i ukraińskich przedsiębiorców czeka jeszcze zapewne wiele wspólnych wyzwań oraz trudności, w rozwiązywaniu których Związek Przedsiębiorców i Pracodawców będzie starał się zawsze pomóc.



Autor  
Wojciech Lewandowski  
WiseEuropa

# ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

## ORGANIZATOR



## WSPÓŁORGANIZATORZY



## PATRONAT HONOROWY



## PARTNER GŁÓWNY



## PARTNERZY



## PARTNERZY MERYTORYCZNI

