



ZDROWY  
BIZNES

[zdrowybiznes.pb.pl](http://zdrowybiznes.pb.pl)

# Jak zastąpić Rosję i Ukrainę

Polscy przedsiębiorcy handlujący z krajami objętymi konfliktem będą zmuszeni poszukać innych rynków zbytu. Gdzie warto przekierować sprzedaż?



Sylwia  
Wedziuk

[s.wedziuk@pb.pl](mailto:s.wedziuk@pb.pl) ☎ 22-333-99-31

Wojna w Ukrainie może w znacznym stopniu ograniczyć albo nawet uniemożliwić wymianę handlową Polski z Rosją i Białorusią. Problem będą mieli także przedsiębiorcy handlujący z Ukrainą.

## Morze problemów

Wschodnie rynki zawsze były dla polskich przedsiębiorców naturalnym kierunkiem rozwoju. Teraz handel z Rosją i Białorusią mogą znacznie ograniczyć sankcje nałożone przez świat na agresorów. Do tego dochodzi załamanie waluty rosyjskiej i białoruskiej, które może skutkować drastycznymi problemami tamtejszych importerów.

– Fale bankructw związanych z osłabieniem walut widzieliśmy już w przeszłości kilkakrotnie i to przy mniejszych korektach niż oczekiwana teraz – mówi Piotr Soroczyński, główny ekonomista w Krajowej Izbie Gospodarczej.

Ponadto mogą pojawić się problemy z rozliczeniami za kontrakty już zakończone i będące w trakcie realizacji.

Trudna będzie także współpraca z Ukrainą. Nie wiadomo, jak zakończy się wojna. Jednak nawet jeśli Ukraina się obroni i walki ustaną, odbudowa współpracy gospodarczej zajmie dużo czasu. Zniszczenia negatywnie wpłyną na zdolności finansowe tamtejszych firm i gospodarstw domowych.

– Wyraźnie mniejsze niż przed wojną mogą być tamtejsze moce produkcyjne i zdolność do realizacji dostaw w naszym

kierunku. Dodatkowym obciążeniem we współpracy gospodarczej będą straty materialne w infrastrukturze – mówi Piotr Soroczyński.

Trzy kraje zaangażowane w konflikt to nasi duzi partnerzy handlowi. W 2021 r. wartość polsko-ukraińskiej wymiany handlowej była na poziomie 10,2 mld USD. W porównaniu z 2020 r. wzrosła o prawie 38 proc. Z Ukrainy przyjeżdżały do nas głównie produkty hutnicze, górnicze, rolno-spożywcze oraz drewno i meble. Natomiast sprzedawaliśmy tam pojazdy, maszyny, nawozy, paliwa, wyroby z tworzyw sztucznych, stali, skóry, a także produkty mleczarskie. W minionym roku rekordowo wzrosła też sprzedaż cukru i ziemniaków do Ukrainy.

Natomiast import z Rosji był wart 9,5 mld USD, a eksport do tego kraju ponad 20 mld zł. W imporcie z tego kraju dominują surowce energetyczne, metale, chemikalia oraz drewno. Natomiast eksport to głównie maszyny i urządzenia, produkty spożywcze, plastik, perfumy oraz artykuły farmaceutyczne.

Polskie firmy mają też rozwiniętą współpracę handlową z zaangażowaną w konflikt Białorusią. W minionym roku wartość białorusko-polskiego obrotu towarowego wyniosła 3,5 mld USD.

## MŚP w tarapatach

Zdaniem Sebastiana Sadowskiego-Romanowa, prezesa firmy ITRO Eksport Solutions, na podstawie statystyk eksportowych trudno stwierdzić, które firmy będą miały duże problemy. Zwraca uwagę na to, że na Wschód produkty pod swoją marką eksportuje głównie sektor MŚP.

– Na rynkach zachodnich raczej jesteśmy podwykonawcami dla większych gra-

## ► Z KIM OBECNIE

### HANDLOWAĆ:

Wojna w Ukrainie namiesza w handlu międzynarodowym. Warto szukać nowych rynków zbytu i dywersyfikować sprzedaż.

[FOT. BLOOMBERG]

czy. To oznacza, że firmy, które budowały swoją sprzedaż w oparciu o rozwój marki i działały aktywnie na rynkach wschodnich, będą miały większe problemy niż te nastawione na produkcję pod marką zamawiającego. Oczywiście połączenie polskiej gospodarki z niemiecką, a niemieckiej z rosyjską dotknie również część podwykonawców naszego zachodniego sąsiada. Rosja i Ukraina to duże rynki. Jedną gospodarkę traci z powodu wojny, a druga z powodu sankcji, a to musi odbić się na światowych rynkach. Już dziś można przewidywać, że wzrosną na rynku międzynarodowym ceny pszenicy i innych zbóż. Rosja – oprócz eksportu ropy i gazu – jest także znaczącym dostawcą stali wykorzystywanej w wielu gałęziach przemysłu – mówi Sebastian Sadowski-Romanow.

Dodaje, że obecnie trudno przewidzieć, jak rozwinie się sytuacja poszczególnych branż. Na pewno będzie ona trudna. Niełatwo też odpowiedzieć na pytanie, gdzie i jak przekierować sprzedaż z rynków objętych konfliktem. Wiele spółek może być przygotowanych na wypadek problemów w handlu ze Wschodem.

– Większość takich firm już dawno powinna wypracować strategię działania w kryzysowych warunkach. Załamania w handlu ze Wschodem zdarzały się przecie dość regularnie na przestrzeni 30 lat naszej transformacji – mówi Sebastian Sadowski-Romanow.

Piotr Soroczyński radzi, żeby zwrócić uwagę na słabo zagospodarowane grupy odbiorców z krajów wysokorozwiniętych spoza UE oraz rozwijających się.

– Warto też zbadać możliwości ekspansji na rynki Azji Środkowej, samodzielnie bądź we współpracy z partnerami z Turcji.

Można również szerzej skorzystać z bramy do ekspansji na kraje afrykańskie i azjatyckie, którą stanowią kraje Zatoki Perskiej z ich rozbudowanymi kontaktami handlowymi – mówi Piotr Soroczyński.

## Gdzie szukać pomocy

Znalezienie nowych rynków zbytu i zakupowych utrudniają jednak zaburzone łańcuchy dostaw.

– Konflikt w Ukrainie jeszcze bardziej to utrudni. Duży odbiorcy zdominują rynek, a mniejszym trudno będzie znaleźć nowych dostawców. Dlatego zawsze warto dywersyfikować strumienie przychodów i nie można uzależniać się od pojedynczych rynków i klientów – mówi Sebastian Sadowski-Romanow.

Dodaje, że firmy z województw lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego mogą skorzystać z dotacji na rozwój eksportu w ramach działania „Internacjonalizacja MŚP” programu Polska Wschód.

O pomoc będzie można zwracać się także do Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH).

– Bieżącą sytuację gospodarczą śledzą i analizują spółki wchodzące w skład Polskiego Funduszu Rozwoju, w tym PAIH oraz Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Nasi eksperci przygotowują analizy pozwalające wskazać możliwe alternatywne rynki dla ekspansji polskich produktów i usług. Pracujemy też nad przygotowaniem narzędzi wspierających polski biznes, który zostanie pośrednio dotknięty sankcjami wprowadzonymi w stosunku do Rosji i Białorusi – mówi Marcin Graczyk, dyrektor departamentu partnerstwa i komunikacji w PAIH. ©