

# Ukrajina nemá inú cestu, než sa stabilizovať. A to je pre nás dobré



Author: Ing. Miroslav Talavašek | Published: 04.11.2010

Vďaka partnerstvu tradičných partnerov Stavebného fóra - INVIA GROUP a.s. a MS Architekti s.r.o. - tak vznikol priestor na cennú výmenu informácií o Ukrajine či o všetkom, čo môže našim investorom a podnikateľom zvažujúcim ekonomickú prítomnosť v tejto krajine pomôcť.

## Sieť honorárnych konzulátov SR sa bude rozširovať

„Slovensko ani zďaleka nevyužilo všetky možnosti, ktoré Ukrajina ponúka. V ostatných mesiacoch, po vnútropolitickej stabilizácii a pod vplyvom nového vedenia krajiny na čele s prezidentom Viktorom Janukovyčom, cítiť významný pozitívny vývoj jej transformácie,“ uviedol svoje vystúpenie mimoriadny a splnomocnený veľvyslanec Slovenska na Ukrajine Pavol Hamžík.

K zlepšeniu podmienok pre slovenských investorov a podnikateľov majú prispieť aj opatrenia prijaté naším rezortom diplomacie. Zmenou kompetenčného zákona prejdú od 1. 1. 2011 obchodní radcovia a obchodno-ekonomické oddelenia pod riadenie veľvyslanectva. To bude lepšie koordinovať služobné cesty našich podnikateľov, usmerňovať ich pri hľadaní kontaktov a potenciálnych ukrajinských partnerov či efektívne smerovať ich záujmy aj cez spoľahlivé kontakty s miestnymi orgánmi jednotlivých oblastí. Lepšia bude aj pomoc v príprave podnikateľských zámerov.

V nedávnej minulosti tak urobili v prípade istého spoločného závodu, do ktorého takmer 3 roky nepustili našich akcionárov. Pomohla intervencia u príslušného gubernátora. Podobne využili pomoc veľvyslanectva SR aj SEZ Tlmače pri veľkej investícii. Samotný veľvyslanec ponúka osobné angažovanie sa v prípade, ak ide o slovenské kredity, podporené EXIMbankou.

Naše veľvyslanectvo plánuje rozšíriť sieť honorárnych konzulátov (HK) do tých centier na Ukrajine, kde už sú, alebo kam by potenciálne mohli vstúpiť naši investori. Obvod každého z nich by mal zahŕňať niekoľko oblastí Ukrajiny. Dnes už v Donecku pracuje HK, do pôsobnosti ktorého spadajú 4 okolité oblasti Ukrajiny. Začiatkom roku 2011 chce veľvyslanectvo otvoriť HK v Charkove zahŕňajúci aj Sumskú a Poltavskú oblasť, a Zakarpatský vo Velkom Bereznom s pôsobnosťou aj pre Ivano-Frankovskú oblasť. Ďalšie HK plánuje veľvyslanec umiestniť v Symferopole, Odese a Lvove.

## Liberalizácia vízového režimu viac ako nevyhnutná

Pavol Hamžík pripomenul nedávne stretnutie hláv štátov Ukrajiny a Slovenska zo začiatku októbra. Prezident Viktor Janukovyč na ňom prisľúbil výrazné zlepšenie podnikateľského prostredia, zníženie korupcie a skrátenie času na registráciu firiem. „Príklady z minulosti hovoria, že procesy, ktoré u nás trvali dva mesiace, na Ukrajine predstavovali náročné 6- až 8-mesačné lehoty,“ zdôraznil veľvyslanec. Dnes už existuje nový zákon o verejnom obstarávaní, Ukrajina pracuje na zvyšovaní právnej istoty pre všetky subjekty, bez ohľadu na krajinu pôvodu. Do konca roka má byť schválený daňový kódex, ktorý zjednotí

daňové povinnosti, či ide o domáci alebo zahraničný podnikateľský subjekt.

Na november 2010 je v Bruseli naplánované ďalšie rokovanie o asociačnej dohode a vytvorení zóny voľného obchodu s Ukrajinou. Pokračujú aj rokovania o vízovom režime a jeho liberalizácii, v čom SR podporuje Ukrajinu. Skúsenosti podľa Hamžika potvrdzujú, že vízová povinnosť Ukrajincov výrazne brzdí rozvoj ekonomických a obchodných vzťahov našich krajín.

Prijatie týchto a ďalších legislatívnych noriem má výrazne zefektívniť prítomnosť našich podnikateľov v sektoroch ako stavebníctvo, elektroenergetika, životné prostredie (najmä odpadové hospodárstvo), no tiež ťažba nerastných surovín, hutníctvo či strojárstvo. Pozornosť si zasluhuje aj skutočnosť, že ukrajinské podnikateľské subjekty stále získavajú úvery za nevýhodných podmienok. Znamená to príležitosť pre slovenské subjekty, aby sa viac sústredili na zakladanie spoločných podnikov.

### **Vzájomná obchodná výmena nezodpovedá veľkosti trhu**

„Ukrajina je na podnikanie riziková a nebezpečná - to sú šumy, ktoré treba rozptýliť,“ poznamenal Pavol Dolhý z agentúry SARIO, ktorá vytvorila pracovnú skupinu pre východ Európy. Pred zavedením Schengenu a jednostrannej vízovej povinnosti existoval medzi SR a Ukrajinou čulý cezhraničný obchod. Kým v roku 2008 predstavoval vzájomný zahranično-obchodný obrat 2,216 miliardy eur, vlani - najmä pre svetovú hospodársku a finančnú krízu - poklesol až na 544 miliónov eur.

Slovensko vyvážalo stroje a zariadenia, vozidlá, výrobky z kovov, plastov, dreva a nerastov, chemikálie, dopravné a zariadenia pre domácnosť. Z Ukrajiny k nám „prúdili“ surové materiály, základné kovy a výrobky z nich, produkty chemického priemyslu, stroje a zariadenia, elektrická energia a zariadenia na jej rozvod, drevo, odevy.

Slovensko-ukrajinská obchodná výmena však tvorí len 0,76 % celkového slovenského zahranično-obchodného obratu. A to je vzhľadom na možnosti, ktoré ponúka ukrajinský trh so 46 miliónmi obyvateľov, veľmi málo. Pavol Dolhý poukázal na stále otvorené možnosti pre naše podnikateľské subjekty výraznejšie vstúpiť do modernizácie ukrajinskej cestnej infraštruktúry. Trh si žiada budovanie čistiarní odpadových vôd, inšpiratívny je silný dopyt po výstavbe lacných bytov s nižšou obytnou plochou.

### **Priestor na uplatnenie ďalších subjektov stále existuje**

Medzi účastníkmi košického stretnutia sa stretli slovenskí podnikatelia s rozdielne dlhými skúsenosťami na ukrajinskom trhu. Stanislav Hudák (winLand s.r.o.) začína so stavebnou výrobou pred 14 rokmi. Dnes hovorí o neporovnateľne jednoduchšej podnikateľskej situácii. Dôležité však je prijatie daňového kódexu, ktorý by „zmazal“ výhody domácich voči daňovým odvodov cudzích firiem. K zákazkám naviazaným na štátny rozpočet je možné sa dostať výlučne formou subdodávok, no tie sú stále riskantné. Aj preto s firmou uprednostňuje najmä investičnú činnosť pre súkromné spoločnosti.

Developerská firma IPEC začínala na Ukrajine pred 18 rokmi zastupovaním firmy YAZAKI. V ďalšom investovaní jej výrazne pomohli bližšie kontakty s ukrajinskými subjektmi a samosprávou, ako aj vytvorenie pobočky IPEC Ukrajina, na ktorej čele stojí bývalý primátor Užhorodu Emil Michajlovič Popovič. Ria Mikulová spomenula aj investíciu pred dvoch rokov - M05 Business Park & Outlet južne od Kyjeva začínajú obsadzovať prví investori.

Pozitívne skúsenosti z 9-ročného pôsobenia na Ukrajine prezentoval Róbert Jurko, zástupca spoločnosti TONDACH Slovensko. Začínal v roku 2001 prvou ukrajinskou pobočkou rakúskeho výrobcu strešných krytín v Odese. Odvtedy každý rok pribudla nová pobočka (Kyjev, Krym, Lvov, Zakarpacie). Kým na začiatku sa tu etablovali ako posledný európsky dodávateľ tejto komodity, v roku 2006 už boli lídrom na tamojšom trhu so 40-percentným podielom v danom segmente. Tento rok začali s budovaním 12. dcérskej firmy v krajine.

„Sme najdrahší z najdrahších“ - takto zhodnotil doterajšie podmienky a ich ekonomický dopad na slovenské stavebné firmy na Ukrajine Martin Kotoč, zástupca TEBAU, spol. s.r.o. Napriek tomu v oblasti Ľvova, kde firma pôsobí piaty rok, existuje podľa neho stále dostatočne veľký priestor na uplatnenie ďalších slovenských firiem tohto segmentu.

### **Využiť kontakty firiem, diplomacie i miestnych autorít**

Ukrajinský trh a súčasné vedenie štátu má veľké odhodlanie zlepšovať podnikateľské prostredie, odstraňovať korupciu a búrať byrokratické a legislatívne prekážky. No najpodstatnejšie pre záujemcov o vstup na tento veľký trh je nájsť spoľahlivé kontakty v radoch ukrajinských firiem, oblastných predstaviteľov a inštitúcií. Možno pri tom využiť aj ponuku všestrannej pomoci nášho veľvyslanectva, Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, SARIO, ale aj jej ukrajinského „náprotivka“, SBEDIF. Ide o Maloobchodnú a ekonomickú agentúru rozvoja Ivano-Frankovskej oblasti, ktorej zástupca Anatolij Furda na stretnutí prezentoval základný prehľad doterajších rozvojových aktivít SBEDIF Business Centra a pomoc pri kontaktoch a rokovaníach s inštitúciami či partnermi v tejto časti Ukrajiny.

Základné odporúčania, ktoré zo stretnutia vyplynuli:

- využiť doterajšie skúsenosti, zázemie a kontakty slovenských, na Ukrajine už roky etablovaných firiem;
- začať s obchodným partnerstvom, neskôr sa usilovať o založenie spoločného podniku a až po zabehnutí otvárať výrobné prevádzky či širšie investovať;
- využiť skúsenosti, kontakty a usmernenia veľvyslanectva, konzulátov a honorárnych konzulátov SR na Ukrajine, ako aj vplyv gubernátorov oblastí či primátorov miest.

Obrázky - TONDACH Slovakia (1,2), IPEC Group (3)

1) Univerzita Černovce (historická metropola Bukoviny a správne stredisko Černovskej oblasti) - TONDACH Slovakia dodal pre tento komplex objektov z 2. polovice 19. storočia nové zastrešenie svojou krytinou.

2) Mestské múzeum Poltava (centrum Poltavskej oblasti, 350 km východne od Kyjeva) - TONDACH Slovakia dodal novú krytinu na rekonštrukciu historickej budovy.

3) Objekt spoločnosti YAZAKI v Užhorode - developer IPEC Group

---

04.11.2010 09:34, Ing. Miroslav Talavašek