

# **POLSKO-ROSYJSKA WSPÓLPRACA HANDLOWA I PERSPEKTYWY JEJ ROZWOJU**

**Luiza KOSTECKA<sup>1</sup>**

## **1. Wstęp**

Gospodarka światowa nieustannie się rozwija, a wraz z jej rozwojem w coraz większym stopniu zwiększa się współpraca handlowa. W celu uzyskania większych korzyści z handlu państwa stają się stronami skomplikowanych umów handlowych, które chronią interesy krajowych podmiotów gospodarczych przed nieuczciwymi praktykami ze strony konkurentów z innych państw. We współczesnym świecie każde państwo znajduje się pośrodku sieci skomplikowanych powiązań handlowych, ponieważ każde musi dbać o interesy swoje i swoich obywateli.

Szczególnie silnie na obroty handlowe oddziałują procesy integracyjne, zatem wejście Polski do UE pociągnęło za sobą istotne zmiany w polityce handlowej. Od 1 maja 2004 roku obowiązuje nowa taryfa celna oraz nowe umowy handlowe z państwami trzecimi dotyczące zasad importu i eksportu. Unia Europejska, jako jedno z największych ugrupowań integracyjnych, zawarła szereg umów handlowych, które obejmują swoją siecią całą kulę ziemską. Wśród jej partnerów handlowych są zarówno państwa europejskie, jak i te z innych kontynentów. W związku z tym po akcesji Polski do UE zmieniły się znacząco warunki funkcjonowania polskich podmiotów gospodarczych na arenie międzynarodowej.

Celem opracowania jest analiza konsekwencji przystąpienia Polski do Unii Europejskiej dla polityki handlowej oraz polsko-rosyjskich stosunków handlowych, ponieważ wstąpienie Polski do UE zmieniło warunki wymiany towarowej z państwami trzecimi. Ponadto omówiona została dotychczasowa współpraca handlowa Polski i Rosji oraz przedstawiono perspektywy jej rozwoju.

## **2. Prawne uwarunkowania polsko-rosyjskich stosunków handlowych**

Do chwili przystąpienia Polski do Unii Europejskiej polsko-rosyjska współpraca handlowa oparta była na solidnej bazie prawno-traktatowej. Podstawowym dokumentem regulującym stosunki handlowe pomiędzy sąsiadami był traktat

---

<sup>1</sup> Mgr Luiza Kostecka – Wydział Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku.

między Rzeczpospolitą Polską i Federacją Rosyjską o handlu i współpracy gospodarczej zawarty w 1993 roku. Na mocy traktatu strony zobowiązały się do rozwijania współpracy handlowej i przyznały sobie w handlu klauzulę największego uprzywilejowania.

Przystąpienie Polski do UE miało daleko idące konsekwencje w zakresie polityki handlowej, bowiem z dniem 1 maja 2004 roku kompetencje w tej dziedzinie przejęła Komisja Europejska, która działa w imieniu wszystkich państw członkowskich. Na mocy artykułu 133 traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, zwłaszcza w odniesieniu do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych, ujednoczenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej i handlowych środków ochronnych podejmowanych w przypadku dumpingu lub subsydiów [Traktat... 2007]. Wobec tego w dniu akcesji Polski do Unii Europejskiej przestały obowiązywać wszystkie krajowe przepisy regulujące stosunki handlowe z zagranicą. Polska musiała zaakceptować cały dorobek prawny Wspólnoty w dziedzinie polityki handlowej oraz wszystkie instrumenty i zasady unijnej polityki handlowej obowiązujące w handlu z krajami trzecimi, czyli zewnętrzną taryfę celną, instrumenty pozataryfowe i rozbudowany system umów zawartych z partnerami handlowymi Unii Europejskiej. Fakt przyjęcia przez Polskę instrumentów i zasad wspólnej polityki handlowej spowodował pewne zmiany w handlu zagranicznym, chociaż polskie przepisy w tej dziedzinie w dużym stopniu zostały dostosowane do unijnych jeszcze przed 1 maja 2004 roku. W okresie przedakcesyjnym Polska została zobligowana do dostosowania do wymogów UE swojej bazy prawno-traktatowej w odniesieniu do państw trzecich. Zatem, dążąc do sprostania unijnym przepisom, musiała wypowiedzieć lub renegecjonować wszystkie traktaty i porozumienia, które wiązały ją z państwami trzecimi w zakresie przedmiotowym należącym do kompetencji Komisji Europejskiej. W tym oczywiście Polska musiała wypowiedzieć traktat o handlu i współpracy gospodarczej z Rosją.

Jeżeli chodzi o relacje gospodarcze UE – Rosja, to podstawowym dokumentem stwarzającym podstawy prawne dwustronnych stosunków handlowych jest układ o partnerstwie i współpracy między Unią Europejską a Federacją Rosyjską (*Partnership and Cooperation Agreement* – układ PCA) z dnia 24 czerwca 1994 roku. Zatem z dniem 1 maja 2004 roku, na mocy protokołu o rozszerzeniu układu PCA na nowe państwa członkowskie, Polska została objęta postanowieniami układu o partnerstwie i współpracy, który zastąpił wypowiedziany traktat między RP i FR o handlu i współpracy gospodarczej z dnia 25 sierpnia 1993 roku<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Oprócz układu o partnerstwie i współpracy, UE i FR zawarły jeszcze inne umowy, które obowiązywały w polsko-rosyjskich stosunkach gospodarczych. Zaliczamy do nich: porozumienie między Rządem FR i UE o wniesieniu zmian do porozumienia między Rządem FR i Europejską Wspólnotą Węgla i Stali o handlu wyrobami stalowymi z 9.07.2002 r. oraz porozumienie między Rządem FR i UE o handlu wyrobami włókienniczymi z 23.07.1998 r. Ponadto istnieje wiele innych umów zawartych pomiędzy Polską i Rosją, które regulują stosunki gospodarcze pomiędzy stronami w zakresie wykraczającym poza kompetencje Unii Europejskiej.

Jednak w początkowych miesiącach 2004 roku doszło do sporu pomiędzy UE i Rosją, która odmówiła automatycznego rozszerzenia od 1 maja 2004 roku układu PCA na nowe kraje członkowskie, domagając się od Unii spełnienia wielu różnorodnych postulatów zarówno gospodarczych, jak i politycznych<sup>3</sup>. Porozumienie we wszystkich spornych kwestiach udało się osiągnąć zaledwie kilka dni przed akcesją do UE dziesięciu nowych państw członkowskich. Stosowny protokół do układu PCA został podpisany dopiero 27 kwietnia 2004 roku w Luksemburgu<sup>4</sup>. Dodatkowo protokołowi towarzyszyło przyjęcie wspólnego oświadczenia UE i Federacji Rosyjskiej, w którym strony zajęły wspólne stanowisko w odniesieniu do rosyjskich postulatów.

Swoją postawę przeciwko objęciu całej UE-25 Porozumieniem i przedstawienie listy 14 żądań Rosja argumentowała stratami finansowymi, jakie mogłaby ponieść w wyniku poszerzenia układu PCA o nowe kraje członkowskie, a spełnienie rosyjskich żądań miało być pewnego rodzaju rekompensatą. Straty finansowe, które były głównym źródłem obaw naszego wschodniego partnera handlowego, wiązały się przede wszystkim ze wzrostem cel na niektóre towary eksportowane do Polski, z przyjęciem środków pozataryfowych stosowanych w UE oraz unijnymi wymogami technicznymi i sanitarnymi różniącymi się od obowiązujących w państwach przystępujących [Kawecka-Wyrzykowska 2004a s. 22]. Jednak bliższa analiza prowadzi do wniosku, że większość tych zarzutów była w rzeczywistości wysoce wyolbrzymiona, ponieważ wejście Polski do UE nie pogorszyło warunków współpracy handlowej z naszym partnerem ze wschodu.

Z dniem 1 maja 2004 roku obowiązujący w Polsce kodeks celny został uchylony i zastąpiony unijną taryfą celną, której stawki są przeciętnie niższe niż stawki polskiej taryfy celnej. W związku z tym cło na towary rosyjskiego pochodzenia uległo po akcesji obniżeniu średnio z 9% do około 4% [Joint Statement... 2007]. Wyjątkiem w polskim imporcie z Rosji było aluminium, ponieważ cło na ten towar wzrosło z 0% (stawka zawieszona w Polsce) do 6%, oraz niektóre artykuły rolne, np. wybrane ryby i przetwory mleczarskie. Jednak generalnie przyjęcie unijnej taryfy celnej i, co za tym idzie, redukcja stawek celnych na większość towarów oznaczało poprawę warunków handlu i ułatwienie dostępu do polskiego rynku dla rosyjskich eksporterów. Dodatkowo towary rosyjskie skorzystały na włączeniu Rosji do systemu preferencji celnych (GSP).

<sup>3</sup> Rosja uzależniła objęcie nowych państw członkowskich PCA od spełnienia 14 postulatów, które dotyczyły m.in. zwiększenia kontyngentu na import rosyjskiej stali, wprowadzenia większych kwot importowych na zboża, złagodzenia procedur kontroli żywności importowanej przez 10 nowych państw członkowskich, barier nakładanych przez UE na import paliwa nuklearnego, norm wysokości hałasu rosyjskich samolotów latających do 10 nowych państw członkowskich, wiz dla obywateli Rosji jeżdżących do UE, uregulowania sytuacji ludności rosyjskojęzycznej na Łotwie i w Estonii.

<sup>4</sup> Protokół o rozciągnięciu PCA na nowych członków z Rosją podpisali: w imieniu Rosji – minister spraw zagranicznych Siergiej Ławrow, a w imieniu Unii Europejskiej – Brian Cowen, minister spraw zagranicznych Irlandii, wówczas przewodniczącej UE, oraz komisarz UE ds. stosunków zewnętrznych Chris Patten. Natomiast został on ratyfikowany przez rosyjską Dumę dopiero 22 października 2004 roku, do tego czasu obowiązywał tymczasowo.

Jeżeli chodzi o środki pozataryfowe stosowane w UE, to od dnia akcesji Polska przyjęła obowiązujące w Unii Europejskiej środki antydumpingowe, które dotyczyły niektórych wyrobów stalowych (blachy transformatorowe o ziarnach zorientowanych), nawozów sztucznych (chlorku potasu i saletry amonowej), węgla krzemu oraz folii aluminiowej. W tej sytuacji UE, aby nie dopuścić do gwałtownego załamania tradycyjnych strumieni handlu, zdecydowała się zastosować rozwiązania przejściowe. Postanowiono utworzyć od 1 listopada 2004 roku preferencyjne kontyngenty importowe na niektóre towary objęte środkami pozataryfowymi [Kawecka-Wyrzykowska 2004b s. 167 – 168]. Należy jednak zauważyć, że jednocześnie z dniem 1 maja 2004 roku Polska zniosła wszelkie środki ochronne, które wcześniej stosowała wobec importu z Rosji.

Kolejnym źródłem obaw Rosji była konieczność dostosowania rosyjskich towarów do unijnych norm technicznych i sanitarnych, które zaczęły obowiązywać w Polsce. Niezaprzeczalnie oznaczało to dodatkowe koszty dla rosyjskich eksporterów. Jednak były to koszty jednorazowe, a w zamian dostawcy ci uzyskali łatwy dostęp nie tylko do rynku polskiego, ale do kilkunastokrotnie większego rynku zbytu poszerzonej Unii. Dodatkowo nie będą musieli ponosić kosztów podwójnej certyfikacji, które dotąd musieli ponosić z powodu odmiennych wymagań technicznych w Polsce, w UE-15 oraz w pozostałych krajach wstępujących do Unii Europejskiej [Kawecka-Wyrzykowska 2004a s. 23].

### **3. Kształtowanie się polsko-rosyjskiej wymiany handlowej po 1989 roku**

Przemiany polityczne i ekonomiczne zapoczątkowane w Polsce pod koniec lat 80., rozpad Związku Radzieckiego oraz rozwiązanie Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej znacząco wpłynęły na polski handel zagraniczny. Zmiany dotyczyły nie tylko struktury towarowej, ale przede wszystkim struktury geograficznej polskiej wymiany towarowej, bowiem Polska od tego momentu zainteresowała się nawiązywaniem współpracy handlowej z partnerami zachodnimi, a nie z Rosją. Reorientacja polskiej wymiany towarowej z krajów Europy Środkowej i Wschodniej na kraje Europy Zachodniej spowodowała, że głównym partnerem handlowym Polski stała się Unia Europejska, a Rosja zaczęła mieć znaczenie marginalne. Polsko-rosyjska wymiana towarowa gwałtownie się zmniejszyła, można powiedzieć, że praktycznie została ograniczona do wymiany rosyjskich surowców energetycznych na polską żywność i niektóre artykuły konsumpcyjne.

Sytuacja w naszych relacjach handlowych z sąsiadem ze wschodu zaczęła się zmienić od 1994 roku, kiedy to polsko-rosyjskie obroty towarowe zaczęły wzrastać. Przyczyną takiego wzrostu było niewątpliwie podpisanie w 1993 roku traktatu pomiędzy Rzeczpospolitą Polską i Federacją Rosyjską o handlu i współpracy gospodarczej. Był to podstawowy dokument regulujący dwustronne stosunki ekonomiczne, który stworzył prawne podstawy dla rozwoju polsko-rosyjskiej wymiany handlowej.

**Tabela 1.** Wielkości polskiego eksportu i importu z Rosji (w mln USD) zrealizowane w latach 1995 – 2006, ich dynamika w stosunku do roku poprzedniego (w %) oraz udział w całkowitym eksporcie i imporcie Polski (w %)

Rok	Eksport			Import			Saldo
	Wielkość	Dynamika	Udział	Wielkość	Dynamika	Udział	
1995	1274	136	5,6	1959	135	6,7	- 685
1996	1654	130	6,8	2526	129	6,8	- 872
1997	2155	130	8,4	2685	106	6,3	- 530
1998	1597	74	5,7	2372	88	5,0	- 775
1999	710	45	2,6	2676	113	5,8	- 1966
2000	862	121	2,7	4619	173	9,4	- 3757
2001	1059	123	2,9	4422	96	8,8	- 3363
2002	1332	126	3,2	4407	99	8,0	- 3075
2003	1512	114	2,8	5215	118	7,7	- 3703
2004	2843	188	3,7	6391	123	7,2	-3548
2005	3961	139	4,4	8986	141	8,8	-5025
2006*	3275	113,2	4,2	8944	143,0	10,2	-5647

\* dane za 9 miesięcy

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Kształtowanie się poszczególnych tendencji w obrotach handlowych pomiędzy Polską i Rosją na przestrzeni ostatnich kilku lat prezentuje tabela 1. Z przedstawionych danych wynika, że wymiana handlowa pomiędzy państwami zaczęła rozwijać się od połowy lat 90. Lata 1994 – 1997 to okres dynamicznego wzrostu polsko-rosyjskich obrotów towarowych. Zwiększającym się obrotom handlowym sprzyjała komplementarna struktura towarowa wzajemnego handlu, która od dłuższego czasu zasadniczo nie zmieniała się. Polskie przedsiębiorstwa eksportowały do Rosji głównie artykuły rolno-spożywcze, kosmetyki i środki piorące, wyroby przemysłu elektromaszynowego oraz meble i artykuły oświetleniowe (tabela 3). Natomiast Rosja eksportowała na nasz rynek głównie ropę naftową i gaz. Udział produktów mineralnych w polskim imporcie był tak wysoki (ponad 80%), że gdyby Polska zaopatrywała się w te produkty w innym kraju, to w wymianie handlowej z Rosją miałyby ogromną nadwyżkę (tabela 5).

Ponadto z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że rok 1997 był kolejnym okresem wzrostu wymiany handlowej pomiędzy Polską i Rosją, a poziom naszego eksportu do wschodniego sąsiada osiągnął szczytowy punkt, osiągając wartość 2155 mln USD. Jednak w wyniku kryzysu finansowego w Rosji sytuacja diametralnie się zmieniła. Wiele firm zajmujących się sprowadzaniem towarów na rynek rosyjski utraciło zdolności płatnicze i przestało regulować rachunki za import, co doprowadziło do gwałtownego spadku importu rosyjskiego. Początkowo polscy eksporterzy przekazywali towar w kredycie wiarygodnym partnerom. Jednak z powodu trudności ustalenia ceny rublowej partnerzy rosyjscy zatrzymywali towar na składzie, oczekując na w miarę stabilny kurs rubla, co



spowodowało zastój w obrotach handlowych [*Biuletyn Ekonomiczny nr 58/1998*]. Z czasem w obawie przed stratami, jakie mogliby ponieść na różnicy kursu, wstrzymali wszelką działalność. Rosyjskie sklady celne zapelniały się sprowadzonymi z zagranicy towarami, których importerzy nie odbierali. Działo się tak, ponieważ właściwie nikt nie był w stanie przewidzieć, jaki będzie następnego dnia koszt wprowadzenia ich na rosyjski obszar celny. Taka sytuacja wywołana była przez niestabilność kursu rubla wobec dolara oraz system dostępu do walut dla importerów. Importerzy obawiali się, że po wyliczeniu należności celnej i przeliczeniu jej według kursu dnia, może nastąpić sytuacja, iż w dniu następnym kwota ta będzie nieaktualna, np. o połowę wyższa, co czyniło praktycznie niemożliwym określenie wartości towaru dla odbiorcy końcowego [*Biuletyn Ekonomiczny nr 59/1998*].

Kłopoty finansowe naszego wschodniego sąsiada negatywnie wpłynęły na polsko-rosyjski handel zagraniczny, ponieważ w wyniku znacznej dewaluacji rubla towary pochodzenia zagranicznego stały się bardzo drogie na rynku rosyjskim i w związku z tym znacząco obniżył się popyt na nie. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa rosyjskie zaczęły uruchamiać produkcję towarów krajowych, które były zdecydowanie tańsze od importowanych, co doprowadziło do utraty przez polskie przedsiębiorstwa pozycji zajmowanej na rosyjskim rynku artykułów rolno-spożywczych, mebli i artykułów oświetleniowych, kosmetyków i środków piorących oraz wyrobów przemysłu elektromaszynowego. Należy zauważyć, iż ograniczenie sprzedaży tych towarów dotknęło przede wszystkim dużą grupę polskich małych i średnich producentów, dla których rynek rosyjski był niejednokrotnie najważniejszym (w skrajnych przypadkach jedynym) rynkiem zbytu. Przedsiębiorstwa te nie były dostatecznie przygotowane, aby w krótkim czasie efektywnie zmienić kierunek lub branżę swoich dostaw eksportowych. Brak zamówień ze strony rosyjskiego partnera był tym bardziej dotkliwy, iż dotyczył stosunkowo dużej grupy podmiotów gospodarczych działających w Polsce. Dla większości polskich producentów/eksporterów współpracujących z rynkiem rosyjskim zahamowanie eksportu do Rosji oznaczało ogromne trudności ze zbytem produkcji nieznajdującej nabywców w kraju i za granicą [*Biuletyn Ekonomiczny nr 69/2000*]. Istotny jest również fakt, iż kryzys rosyjski przeniósł się bezpośrednio na sąsiednie rynki, zwłaszcza ukraiński i białoruski, co zwiększyło skalę negatywnego wpływu na polski handel zagraniczny oraz przyczyniło się do likwidacji kilkudziesięciu tysięcy miejsc pracy oraz kilku tysięcy małych i średnich firm krajowych, szczególnie we wschodniej Polsce.

W wyniku rosyjskiego kryzysu nastąpiło wyraźne osłabienie polskiego eksportu do Rosji, który zaczął spadać w bardzo szybkim tempie. W 1998 roku nastąpił gwałtowny spadek eksportu do naszego wschodniego sąsiada, a w 1999 roku tendencja ta znacząco się pogłębiła. Eksport w roku 1999 wyniósł tylko 710 mln USD, czyli w stosunku do roku 1997 (2155 mln USD) obniżył się o prawie 70%. Spadek eksportu można zauważyć we wszystkich grupach towarowych, a największe zmiany w 1999 roku, w porównaniu do roku poprzedzają-

cego kryzys, odnotowano w następujących sekcjach towarowych: artykuły rolno-spożywcze (70%), pozostałe towary – głównie meble i artykuły oświetleniowe (78%), wyroby przemysłu elektromaszynowego (64%) oraz wyroby przemysłu chemicznego (60%). Na uwagę zasługuje fakt, że wszystkie wyżej wymienione sekcje towarowe stanowiły w okresie przedkryzysowym podstawę polskiego eksportu do Rosji, a Polska notowała wyraźną nadwyżkę w handlu tymi towarami z Rosją.

Stale słabnący eksport wyrobów do Rosji, przy utrzymaniu praktycznie na niezmiennym poziomie importu z Rosji, doprowadził do szybkiego narastania deficytu w polsko-rosyjskiej wymianie handlowej. Trend spadkowy został zahamowany dopiero w 2000 roku i od tego czasu można zauważyć stopniowe odradzanie się polskiego eksportu na rynek rosyjski. Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego wymiana towarowa pomiędzy Polską a Rosją na przestrzeni lat 2000 – 2005 charakteryzowała się tendencją wzrostową. Zatem można powiedzieć, że jest to okres odbudowy polsko-rosyjskiej wymiany handlowej, po jej załamaniu w wyniku kryzysu finansowego. Jednak dopiero w 2004 roku polski eksport do wschodniego sąsiada przekroczył poziom sprzed kryzysu i osiągnął wartość 2,8 mld USD (tabela 1). Wbrew powszechnym obawom, że przystąpienie Polski do UE wpłynie niekorzystnie na polsko-rosyjską wymianę handlową, wzajemne obroty pomiędzy stronami nadal się zwiększały. W 2005 roku wzrosły do 13 mld USD i były wyższe od zrealizowanych w 2004 roku o 40%. Eksport polskich towarów na rynek rosyjski osiągnął wartość prawie 4 mld USD i w porównaniu do 2004 roku zwiększył się o 39%, natomiast wartość importu z Rosji wynosiła prawie 9 mld USD, co oznacza wzrost w porównaniu do 2004 roku o 41%.

#### 4. Struktura towarowa polsko-rosyjskich obrotów handlowych

Analizując strukturę towarową i poziom polskiego eksportu do Rosji, można łatwo zauważyć, iż jest ona bardzo zróżnicowana i rozdrobniona pod względem wartości (tabela 2 i 3). Głównymi pozycjami w polskim eksporcie są artykuły rolno-spożywcze, wyroby przemysłu elektromaszynowego oraz wyroby przemysłu chemicznego.

Jednak w ciągu ostatnich kilku lat możemy zauważyć istotne zmiany w strukturze towarowej naszego eksportu do wschodniego partnera handlowego. Niewątpliwie najważniejsza zmiana to spadek znaczenia artykułów rolno-spożywczych, które do kryzysu finansowego w Rosji zajmowały najważniejsze miejsce w naszych dostawach do tego kraju. Po 1998 roku ich udział w całkowitym polskim eksporcie do Federacji Rosyjskiej zaczął systematycznie spadać. W konsekwencji udział artykułów rolno-spożywczych obniżył się z 42,7% w 1997 roku do 16,0% w 2005 roku, a wartość dostaw na rynek rosyjski w ramach tej grupy towarowej osiągnęła 635 330 tys. USD w porównaniu z 919 317 tys. USD w 1997 roku. I chociaż eksport artykułów rolno-spożywczych powoli rośnie, to przekroczenie wartości z rekordowego pod względem polskiego eksportu towarów

rolno-spożywczych 1997 roku będzie zadaniem bardzo trudnym lub wręcz niemożliwym, ze względu na pojawiające się bariery w dostępie do rynku rosyjskiego oraz konkurencję ze strony produktów miejscowych i z państw trzecich.

Kolejna bardzo istotna zmiana wiąże się z wyrobami przemysłu elektromaszynowego. Eksport towarów w ramach tej sekcji w roku 2005 osiągnął wartość 1 097 245 tys. USD w porównaniu z 250 534 tys. USD w roku 1997. W rezultacie wyroby przemysłu elektromaszynowego z trzeciej pozycji w 1997 roku z udziałem 11,6% awansowały w 2005 roku na pierwszą i stanowiły 27,7% całkowitej wartości eksportu do Rosji (tabela 2 i 3).

Rok 2006 wiązał się z dalszymi zmianami w strukturze towarowej polskiego eksportu do Rosji, ponieważ eksport towarów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego oraz gotowych artykułów spożywczych pochodzenia zwierzęcego został znacznie ograniczony przez naszego partnera ze wschodu. Dotyczy to praktycznie wszystkich towarów: mięsa wieprzowego, serów i twarogów, jogurtów i kefirów oraz innych produktów mleczarskich, mięsa drobiowego, kielbas, konserw rybnych. Spadek eksportu spowodowany jest wprowadzeniem przez Rosję w 2004 roku wymogu posiadania tzw. jednolitych świadectw weterynaryjnych i co w konsekwencji ograniczyło dostęp do rynku rosyjskiego wielu dotychczasowym i nowym polskim eksporterom. Dodatkowym problemem stało się wprowadzenie przez stronę rosyjską 10 listopada 2005 roku ograniczenia importu z Polski do FR niektórych towarów mięsnych<sup>5</sup> (w związku z naruszeniami ustawodawstwa weterynaryjnego), a cztery dni później (14 listopada 2005 roku) wstrzymanie z Polski importu towarów pochodzenia roślinnego podlegających kontroli fitosanitarnej<sup>6</sup> (w związku z naruszeniami rosyjskiego ustawodawstwa fitosanitarne) [*Biuletyn Ekonomiczny nr 4/2005*]. Powyższe ograniczenia w dostępie do rynku rosyjskiego miały bardzo duży wpływ na wartość polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych. Według rosyjskiej statystyki celnej w okresie 9 miesięcy 2006 roku polski eksport do Rosji zmniejszył się o 9,4%, w porównaniu z dziewięciomiesięcznym okresem 2005 roku [*Biuletyn Ekonomiczny nr 1/2007*].

Natomiast struktura towarowa importu z Rosji jest znacznie mniej zróżnicowana niż polskiego eksportu i nie podlegała w ostatnim dziesięcioleciu większym przeobrażeniom. Najważniejszymi towarami sprowadzonymi z Rosji są niewątpliwie surowce. Rosja od lat eksportuje na nasz rynek przede wszystkim produkty mineralne, głównie ropę naftową i gaz (tabela 4 i 5).

<sup>5</sup> Zakaz obejmuje: wołowinę i półprodukty wołowe, wieprzowinę i półprodukty wieprzowe, mięso drobiu i farsz z mięsa drobiowego, a także surowe i półprodukty mięsne.

<sup>6</sup> Ograniczenia obejmują szeroki zakres towarów: cebulki, kwiaty, części roślin, warzywa świeże, ochłodzone i suszone, owoce świeże i suszone, przyprawy, kawę, zboża, mąkę, sól, nasiona, materiały roślinne dla wypychania i wyścielania, korę drzewną, pasze kombinowane, grunt, torf, kultury mikroorganizmów, skóry surowe, drewno opalowe i inne nicobrobione wyroby z drewna, opakowania z drewna, palety drewniane, papier i karton, opakowania z papieru i tektury, włókna bawełniane i odpady, surowiec lniany i inne.



W analizowanym okresie produkty mineralne stanowiły corocznie ponad 80% całkowitej wartości dostaw z Rosji. W roku 2005 ponad 88% dostaw z tego rynku przypadło na tę sekcję, a dalsze miejsca zajmowały takie grupy towarowe, jak: metale nieszlachetne i wyroby, wyroby przemysłu chemicznego oraz wyroby przemysłu drzewno-papierniczego.

## 5. Zakończenie

Polsko-rosyjska współpraca handlowa od kilku lat dynamicznie się rozwija, a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej nie zmieniło tej tendencji. Rosja zajmowała i nadal zajmuje istotne miejsce wśród partnerów handlowych Polski na wschodzie. Można nawet powiedzieć, że jest najpoważniejszym partnerem Polski poza krajami UE i stanowi dla polskich przedsiębiorstw doskonały rynek zbytu dla żywności i przemysłowych towarów konsumpcyjnych.

Według Ministerstwa Gospodarki w najbliższej przyszłości popyt na towary eksportowane z Polski do Rosji będzie kreowany m.in. przez takie grupy wyrobów, jak: materiały budowlane i wykończeniowe, ceramika sanitarna, opakowania, wyroby z tworzyw sztucznych, kosmetyki oraz niektóre wyroby przemysłu lekkiego. Ponadto istotną pozycję w polskim eksporcie na rynek rosyjski powinny zachować m.in. takie towary, jak: wyroby celulozowo-papiernicze (w tym środki higieniczne), wyroby szklane oraz chemia gospodarcza [*Prawno-administracyjne...* 2004]. Natomiast, jeżeli weźmiemy pod uwagę handel artykułami rolno-spożywczymi, to niestety trudno jest oszacować perspektywy eksportu do Rosji towarów z tej sekcji. Przede wszystkim ze względu na embargo, które Federacja Rosyjska nałożyła w 2005 roku na polskie mięso i produkty roślinne.

Rosyjskie embargo stało się powodem poważnego konfliktu pomiędzy Polską i Rosją oraz przyczyniło się do zablokowania przez Polskę w listopadzie 2006 roku rozpoczęcia negocjacji między Unią Europejską a Federacją Rosyjską w sprawie nowej umowy o partnerstwie i współpracy, która ma zastąpić obecną, obowiązującą od 1 grudnia 1997 roku do końca listopada 2007 roku. Swoją zgodę na rozpoczęcie rozmów związanych z odnowieniem układu PCA władze Polski uzależniły od pomyślnego rozwiązania sporu handlowego z Federacją Rosyjską. W konsekwencji prowadzeniem rozmów z Rosją w sprawie zniesienia embargo na polskie produkty mięsne i roślinne zajęła się Komisja Europejska. Niestety rozmowy UE – Rosja, podobnie jak rozmowy Polska – Rosja, również zakończyły się niepowodzeniem i embargo obowiązuje do dzisiaj.

Kolejnym problemem związanym z polsko-rosyjską wymianą towarową jest gigantyczny deficyt handlowy, który w 2005 roku przekroczył poziom 5 mld USD. Tak duża dysproporcja pomiędzy wartością importu i eksportu na niekorzyść Polski wynika z faktu, iż podstawową pozycją importową z Federacji Rosyjskiej jest gaz ziemny i ropa naftowa, natomiast Polska eksportuje głównie artykuły rolno-spożywcze i towary konsumpcyjne, którymi nie jest w stanie pokryć wydatków związanych z importem produktów mineralnych. Dodatkowo po

krzysie finansowym władze Rosji zaczęły prowadzić politykę polegającą na hamowaniu importu i zastępowaniu go produkcją krajową.

Jednak pomimo powyższych problemów polsko-rosyjska współpraca handlowa ma przed sobą dobre perspektywy. Niewątpliwie handel pomiędzy Polską i Rosją nadal będzie się rozwijał, przede wszystkim ze względu na bliskość geograficzną, komplementarność, stosunkowo niewielkie bariery językowe i kulturowe oraz tradycyjne więzi handlowe.

## Literatura

- Biuletyn Ekonomiczny nr 58/1998*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Moskwie, [www.polweh.ru](http://www.polweh.ru), z dn. 25.01.2007.
- Biuletyn Ekonomiczny nr 59/1998*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Moskwie, [www.polweh.ru](http://www.polweh.ru), z dn. 25.01.2007.
- Biuletyn Ekonomiczny nr 69/2000*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Moskwie, [www.polweh.ru](http://www.polweh.ru), z dn. 25.01.2007.
- Joint Statement on EU Enlargement and EU – Russia Relations*, Luxembourg 27 April 2004, EU Council Press Release (8664/04), [www.ue.eu.int](http://www.ue.eu.int), z dn. 25.01.2007.
- Kawecka-Wyrzykowska E. 2004a *Stosunki traktatowe UE – Rosja w kontekście rozszerzenia*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 4/5 (150).
- Kawecka-Wyrzykowska E. 2004b *Wspólna polityka handlowa UE a stosunki ekonomiczne Polski z Rosją*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003 – 2004*, J. Kotyński (red.), Warszawa.
- Polsko-rosyjskie stosunki gospodarcze 2007*, [www.mgip.pl](http://www.mgip.pl), z dn. 25 stycznia.
- Prawno-administracyjne regulacje współpracy gospodarczej rynków wschodnich z zagranicą 2004*, „Rynek – Wschodni Partnerzy”, nr 12 (102).
- Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego z lat 1996 – 2006*, Warszawa.
- Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską*, Tytuł IX Wspólna Polityka Handlowa, Artykuł 133, [www2.ukie.gov.pl](http://www2.ukie.gov.pl), z dn. 25.01.2007.
- Biuletyn Ekonomiczny nr 4/2005*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Moskwie, [www.polweh.ru](http://www.polweh.ru), z dn. 25.01.2007.
- Biuletyn Ekonomiczny nr 1/2007*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, [www.polweh.ru](http://www.polweh.ru), z dn. 8.03.2007.
- Partnership and Cooperation Agreement*, OJ L 327/97 z dn. 28.11.1997.

## Streszczenie

Celem artykułu jest analiza konsekwencji przystąpienia Polski do UE dla polityki handlowej oraz polsko-rosyjskich stosunków handlowych, bowiem od 1 maja 2005 roku zmieniły się warunki funkcjonowania polskich podmiotów gospodarczych na arenie międzynarodowej. Ponadto niniejszy artykuł przedstawia aktualny stan relacji handlowych pomiędzy Polską a Rosją oraz podjęte zostają w nim próby wskazania możliwych kierunków rozwoju współpracy handlowej

między tymi państwami, która niewątpliwie ma przed sobą dobre perspektywy.

Głównymi pozycjami w polskim eksporcie są artykuły rolno-spożywcze, wyroby przemysłu elektromaszynowego oraz wyroby przemysłu chemicznego. Natomiast najważniejszymi towarami sprowadzanymi z Rosji są niewątpliwie produkty mineralne.

Rosja zajmuje istotne miejsce wśród partnerów handlowych Polski na wschodzie. Należy przewidywać wzrost polskiego eksportu do Rosji – głównie materiałów budowlanych i wykończeniowych, ceramiki sanitarnej, opakowań, wyrobów z tworzyw sztucznych, kosmetyków oraz niektórych wyrobów przemysłu lekkiego. Ponadto istotną pozycję w polskim eksporcie na rynek rosyjski powinny zachować m.in. takie towary, jak: wyroby celulozowo-papiernicze (w tym środki higieniczne), wyroby szklane oraz chemia gospodarcza.

## **Summary**

The aim of this article is the analysis of consequences of Poland's accession to the EU for trade policy and also Polish-Russian trade relations, as since 1st May 2005, the conditions of functioning of Polish companies on international scene have changed. Furthermore, the article shows the actual state of trade relations between Poland and Russia and there are attempts to point out possible directions of development of trade cooperation between those countries which undoubtedly has wide perspectives.

Main goods in the Polish exports are foodstuffs and farm products, products of the engineering, electronic and chemical industries, while in imports to Poland mineral products play the main role.

Russia is one of the most important Poland's trade partners so there should be predicted an increase in Polish exports to Russia mainly building and finishing materials, ceramic products, plastics and articles thereof, cosmetics and products of the light industry. Moreover, very important in the Polish exports will be the pulp and paper industry products, products made of glass, and also domestic detergents.

## Aneks statystyczny

**Tabela 2. Wielkość (w tys. USD) polskiego eksportu do Rosji w latach 1997 – 2005 z podziałem na sekcje towarowe**

	Eksport									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
<b>Wyszczególnienie</b>										
Artykuły rolno-spożywcze <sup>1</sup>	919317	638872	277430	236041	220630	279377	358404	501355	635330	
Produkty mineralne <sup>2</sup>	11707	5574	3403	2607	3023	4263	6227	11427	16484	
Wyroby przemysłu elektromaszynowego <sup>3</sup>	250534	261232	90214	163217	208965	288698	295365	725731	1097245	
Wyroby przemysłu chemicznego	366700	247894	137268	158360	199632	241118	301741	643621	883422	
Wyroby przemysłu drzewno-papierniczego	107393	106280	68279	98897	143976	188212	246736	350515	452732	
Wyroby przemysłu lekkiego	110907	70767	40680	71740	99184	119892	59516	136639	201649	
Metale nieszlachetne i wyroby	103597	74352	30730	48570	73134	89838	90845	222692	338353	
Pozostałe towary <sup>4</sup>	284541	192290	62222	82620	110152	120428	153492	250690	335240	

<sup>1</sup> zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty pochodzenia roślinnego, tłuszcze i oleje, przetwory spożywcze, <sup>2</sup> głównie gaz i ropa naftowa, <sup>3</sup> maszyny i urządzenia, sprzęt elektroniczny i elektrotechniczny, sprzęt transportowy, przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowo-kontrolne, <sup>4</sup> wyroby z kamienia, ceramika, szkło, perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby, broń i amunicja, dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki, meble, prefabrykaty budynków, zabawki. Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

**Tabela 3. Struktura towarowa polskiego eksportu do Rosji w latach 1997 – 2005**

	Eksport									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
<b>Wyszczególnienie</b>										
Artykuły rolno-spożywcze	42,7	40,0	39,1	27,4	20,8	21,0	23,7	17,6	16,0	
Produkty mineralne	0,5	0,3	0,5	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	
Wyroby przemysłu elektromaszynowego	11,6	16,4	12,7	18,9	19,7	21,7	19,5	25,5	27,7	
Wyroby przemysłu chemicznego	17,0	15,5	19,3	18,4	18,9	18,1	20,0	22,6	22,3	
Wyroby przemysłu drzewno-papierniczego	5,0	6,7	9,6	11,5	13,6	14,1	16,3	12,3	11,4	
Wyroby przemysłu lekkiego	5,1	4,4	5,7	8,3	9,4	9,0	3,9	4,8	5,1	
Metale nieszlachetne i wyroby	4,8	4,7	4,3	5,6	6,9	6,7	6,0	7,8	8,5	
Pozostałe towary	13,2	12,0	8,8	9,6	10,4	9,0	10,1	8,8	8,5	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

**Tabela 4. Wielkość (w tys. USD) polskiego importu z Rosji w latach 1997 – 2005 z podziałem na sekcje towarowe**

Wyszczególnienie	Import									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Artykuły rolno-spożywcze	46617	74763	39516	61625	52126	41396	37036	39976	65052	
Produkty mineralne	2271392	195203	2203110	4114342	3915066	3911239	4609758	5575955	7912517	
Wyroby przemysłu elek- tromaszynowego	48385	49580	71266	45341	65626	59248	59474	88939	90749	
Wyroby przemysłu che- micznego	120910	104935	133007	141682	176950	182954	213890	284828	348887	
Wyroby przemysłu drzewno- papierniczego	55638	50894	62747	83895	48818	39757	48713	68501	128644	
Wyroby przemysłu lekkiego	24555	19238	20909	15433	16934	11081	12304	13265	10446	
Metale nieżelazne i wyroby	109684	127542	135861	148802	139822	157154	219061	299489	407307	
Pozostałe towary	8307	10124	9303	8327	6934	4704	14471	19675	20656	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

**Tabela 5. Struktura towarowa polskiego importu z Rosji w latach 1997 – 2005**

Wyszczególnienie	Import									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Artykuły rolno-spożywcze	1,7	3,2	1,5	1,3	1,2	0,9	0,7	0,6	0,7	
Produkty mineralne	84,6	81,6	82,3	89,1	88,5	88,7	88,4	87,3	88,1	
Wyroby przemysłu elektromaszynowego	1,8	2,1	2,7	0,1	1,5	1,3	1,1	1,4	1,0	
Wyroby przemysłu chemicznego	4,5	4,4	5,0	3,1	4,0	4,2	4,1	4,5	3,9	
Wyroby przemysłu drzewno-papierniczego	2,1	2,1	2,3	1,8	1,1	0,9	0,9	1,1	1,4	
Wyroby przemysłu lekkiego	0,9	0,8	0,8	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	
Metale nieżelazne i wyroby	4,1	5,4	5,1	3,2	3,2	3,6	4,2	4,7	4,5	
Pozostałe towary	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3	0,2	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.