

# DETERMINANTY ROZWOJU HANDLU POLSKO-ROSYJSKIEGO

HENRYK WNOROWSKI\*

## 1. WSTĘP

Handel zagraniczny tradycyjnie uznawany był za bardzo istotny czynnik rozwoju gospodarczego. W systemie gospodarki centralnie administrowanej niewątpliwie był to czynnik w większym stopniu potencjalny niż rzeczywisty. Dlatego już w początkach transformacji polskiej gospodarki nastąpiło jej szerokie otwarcie na świat. W minionych 10 latach budowy gospodarki rynkowej w Polsce przemiany w naszych stosunkach gospodarczych z zagranicą odgrywały niezwykle ważną rolę. Zniesienie monopolu handlu zagranicznego i liberalizacja stosunków gospodarczych z zagranicą pobudziło rozwój przedsiębiorczości polskich podmiotów gospodarczych, stwarzając możliwości realizowania bezpośrednich transakcji handlowych z partnerami zagranicznymi.

W 1990 r. dokonano wielu istotnych zmian. Uchwalono nowe prawo, które określało, że obrót towarowy z zagranicą może prowadzić każdy na równych prawach. Oznaczało to, że każda osoba fizyczna i prawna niezależnie od jej statusu własnościowego może prowadzić transakcje eksportu i importu. W ten sposób został zniesiony monopol handlu zagranicznego. Jednocześnie podjęto działania zmierzające do wprowadzenia wymiennalności złotego na podstawie realnego, stabilnego kursu. Nastąpiła zasadnicza zmiana polityki kursowej, rząd bowiem już we wrześniu 1989 r. odszedł od obowiązującej w latach osiemdziesiątych polityki kursu submarginalnego do polityki kursu walutowego ustalonego na stałym poziomie w długim okresie. Kurs stały pełnił funkcję „nominalnej kotwicy” w realizowanym programie stabilizacyjnym. Za podstawowy instrument oddziaływania na eksport uznano poziom kursu walutowego. Przeprowadzono radykalną dewaluację złotego, która spowodowała wzrost opłacalności eksportu. Równocześnie restrykcyjna polityka pieniężna i zastosowana dyscyplina budżetowa przyczyniły się do przesunięcia towarów z rynku krajowego na eksport [7].

Otwierając się na świat od roku 1990, tworząc warunki dla rozwoju eksportu, Polska rozpoczęła budowę nowej zagranicznej infrastruktury traktatowej. Najważniejszym elementem tej infrastruktury stał się Układ Europejski. 6 grudnia 1991 r. Polska podpisała Układ Europejski ze Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi. Układ ten rozszerzał ramy współpracy gospodarczej

---

\* Dr Henryk Wnorowski, Uniwersytet w Białymstoku.

i politycznej nakreślone na umowie w sprawie handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej podpisanej przez Polskę w 1989 r. z EWG [1].

Opisane wyżej posunięcia spowodowały zmianę miejsca Polski w międzynarodowym podziale pracy. Jednak miejsce jakie udało się w nim zająć nie jest satysfakcjonujące i musi budzić niepokój zarówno wśród teoretyków, praktyków, jak i polityków.

**Tabela 1.** Obroty handlu zagranicznego w latach 1990–1999 wg danych statystyki celnej (na podstawie dokumentów w SAD)

Lata	Obroty	Eksport	Import	Saldo	Dynamika rok poprzedni = 100		Dynamika rok 1990 = 100	
					eksport	import	eksport	import
w mln USD								
1990	23 845	14 316	9 529	4787	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	30 425	14 903	15 522	- 619	104,1	162,9	104,1	162,9
1992	29 100	13 187	15 913	- 2 726	88,5	102,5	92,1	167,0
1993	30 056	14 143	18 834	- 4 691	107,2	118,4	98,8	197,6
1994	38 809	17 240	21 569	- 4 329	121,9	114,5	120,4	226,4
1995	51 945	22 895	29 050	- 6 155	132,8	134,7	159,9	304,9
1996	61 577	24 440	37 137	-12 697	106,7	127,8	170,7	389,7
1997	68 058	25 751	42 307	-16 556	105,4	113,9	179,9	444,0
1998	75 283	28 229	47 054	-18 825	109,6	111,2	197,2	493,8
1999	73 318	27 407	45 911	-18 504	97,1	97,6	191,4	481,8

Źródło: Roczniki statystyki handlu zagranicznego za lata 1993–1999 i dane CIHZ za 1999 r.

Tabela 1 pokazuje obroty handlu zagranicznego Polski w latach 1990–1999. Analiza zawartych w tej tabeli danych pokazuje, że:

- od 1991 r. mamy do czynienia z permanentnym zwiększaniem ujemnego salda bilansu handlowego;
- we wszystkich latach, z wyjątkiem 1994 r. dynamika importu wyprzedzała dynamikę eksportu;
- wzrost eksportu następował bardzo nierównomiernie;
- eksport w latach 1994–1999 zwiększył się 1,9-krotnie, import 2,4-krotnie a deficyt wymiany z zagranicą 3,9-krotnie.

Ukształtowanie się trwałego deficytu bilansu handlowego, szczególnie w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, wymaga podejmowania określonych działań, które mogłyby doprowadzić do poprawy tej sytuacji. Modernizująca się gospodarka niewątpliwie wymaga dużej aktywności importowej, stąd poprawę salda może zagwarantować istotny wzrost eksportu. Dlatego celem niniejszego referatu jest pokazanie sytuacji w wymianie Polski z Rosją i wskazanie czynników, które mogłyby zapewnić wzrost polskiego eksportu. Autor ma świadomość, iż wskazane w referacie czynniki nie wyczerpują całości możliwych działań dla rozwoju eksportu, a są jedynie częścią działań możliwych i potrzebnych.

## 2. STRUKTURA GEOGRAFICZNA POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Zmiany struktury geograficznej obrotów handlu zagranicznego w latach 1992–1999 przedstawia tabela 2. Analizując zmiany struktury geograficznej obrotów towarowych z zagranicą w latach dziewięćdziesiątych należy zauważyć, iż w 1992 r. nie było jeszcze UE, tylko licząca 12 członków EWG; ówczesne ugrupowanie EFTA liczyło 7 członków, a nie jak dzisiaj 4, nie istniała CEFTA powołana do życia 1 stycznia 1993 r.

Przy wszystkich tych zastrzeżeniach odnotowania wymagają następujące fakty:

1. Unia Europejska zdecydowanie umocniła się na pozycji głównego partnera gospodarczego Polski. O ile w 1992 r. kierowano do EWG 57,9% eksportu ogółem, to w 1999 r. do UE skierowano już 70,5% eksportu ogółem. W 1992 r. w imporcie 53,1% jego wartości pochodziło z EWG, podczas gdy w 1999 r. już 65% importu ogółem pochodziło z UE.
2. Europa Środkowa i b. ZSRR umocniły swoją pozycję drugiego po UE, rynku zbytu dla polskiego eksportu (z 13,3% w 1992 r. do 17,0% w 1999 r.), ale ich udział w imporcie zmalał z 14,5% w 1992 r. do 14,2% w 1995 r. Trzeba przy tym nadmienić, że w ramach tego ugrupowania najbardziej dynamicznie rosły obroty z ugrupowaniem CEFTA (na ugrupowanie CEFTA przypadało w 1999 r. 8,2% polskiego eksportu oraz 6,7% importu).
3. Udział krajów byłego ZSRR, w szczególności Rosji, w obrotach towarowych Polski znacząco zmniejszył się głównie w ostatnich dwóch latach z powodu kryzysu rosyjskiego w sierpniu 1998 r., co obrazuje tabela 3.

Zmniejszenie obrotów uderzyło szczególnie w polski eksport. Jego udział w eksporcie na Wschód, głównie do Rosji, znacząco zmalał z 5,7% w 1998 r. do 2,4% w 1. połowie 2000 r., podczas gdy udział Rosji w polskim imporcie znacznie wzrósł (z 5% w 1998 r. do 8,5% w 1. połowie 2000 r.). Spadek eksportu został spowodowany gwałtownym załamaniem się w głównych grupach towarowych (żywność, leki i artykuły chemiczne, wyroby przemysłu elektromaszynowego, meble), natomiast wzrost udziału Rosji w imporcie Polski spowodowany został gwałtownym wzrostem cen ropy naftowej na rynku światowym, której Rosja jest głównym dostawcą do Polski.

W obrotach Polski znacząco spadł udział krajów EFTA. Spadek ten był jednak wywołany przejściem głównych partnerów handlowych EFTA, (z wyjątkiem Szwajcarii), do Unii Europejskiej z dniem 1 stycznia 1995 r.

Na uwagę zasługuje spadek udziału w eksporcie z 8,8% w 1992 r. do 6,6% w 1999 r. i wzrost w tym samym okresie udziału w imporcie krajów rozwijających się z 9,7% do 11,7% [9].

**Tabela 2.** Zmiany struktury geograficznej obrotów handlu zagranicznego w latach 1992–1999

Nazwa ugrupowania	1992			Struktura w %		1999			Struktura w %	
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import
Polska ogółem	13 187	15 913	- 2 726	100,0	100,0	27 407	45 911	- 18 504	100,0	100,0
Unia Europejska	7 632	8 446	- 814	57,9	53,1	19 326	29 826	- 10 499	70,5	65,0
Europa Środkowo-wschodnia i b. ZSRR	1 758	2 305	- 547	13,3	14,5	4 652	6 507	- 1 855	17,0	14,2
EFTA	1 963	2 482	- 519	14,9	15,6	561	1 145	- 584	2,0	2,5
Kraje rozwijające się	1 166	1 546	- 38	8,8	9,7	1 819	5 387	- 3 568	6,6	11,7
Pozostałe kraje rozwinięte	668	1 134	- 466	5,1	7,1	1 049	3 046	- 1 997	3,9	6,6

Źródło: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1999 oraz dane CIHZ za 1999 r.

**Tabela 3.** Udział krajów byłego ZSRR w polskim handlu zagranicznym

Udział w obrotach Polski	1998		1999		I połowa 2000 r.	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
Kraje b. ZSRR	13,7	6,9	9,3	7,7	8,8	10,9
w tym Rosja	5,7	5,0	2,6	5,8	2,4	8,5

Źródło: [9].

Na spadek udziału w eksporcie tej grupy krajów wywarła wpływ demonopolizacja i prywatyzacja handlu zagranicznego w połączeniu z ograniczeniem finansowego wsparcia eksportu ze strony państwa. Dla większości podmiotów eksport na odległe, mało znane i trudne rynki stał się bez państwowych gwarancji ubezpieczeń i wsparcia kredytowego zbyt ryzykowny. Równocześnie wiele z tych krajów, zwłaszcza z Azji Południowo-Wschodniej (Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Singapur) osiągnęły wysoki poziom technologiczny w wielu dziedzinach przemysłu co umożliwiło im skuteczną konkurencję na polskim rynku z firmami krajów wysoko rozwiniętych. Stąd w imporcie z tych krajów wzrósł udział nowoczesnych maszyn i urządzeń dla przemysłu motoryzacyjnego, telekomunikacji, a także komputerów, elektroniki użytkowej. Stary schemat, wg którego kraje rozwijające się traktowano wyłącznie jako dostawców surowców, niewiele ma już wspólnego z rzeczywistością.

### 3. WYMIANA ZAGRANICZNA POLSKI Z ROSJĄ

Rosja jest trzecim partnerem handlowym Polski po Niemczech i Włoszech, Polska zaś jest ósmym partnerem Rosji – po Niemczech, Białorusi, Ukrainie, Włoszech, Stanach Zjednoczonych, Chinach i Wielkiej Brytanii [8]. Wzajemne obroty w całym dziesięcioleciu były dalekie od równowagi, pomyślny okres dla polskiego eksportu w połowie lat 90. zakończył kryzys rosyjski z roku 1998. Rok wcześniej polski eksport do Rosji wyniósł 2155 mln USD i był to najlepszy rezultat osiągnięty przez polskie podmioty w całym okresie. A mimo to nawet w tym roku osiągnięto deficyt w wysokości 530 mln USD. Rekordowy deficyt w roku 2000, zanotowano (4619 mln USD), w wyniku wzrostu cen ropy naftowej.

**Tabela 4.** Obroty handlowe Polski z Rosją w mln USD

Lata	Eksport	Import
1993	644	1271
1994	934	1453
1995	1274	1959
1996	1654	2526
1997	2155	2685
1998	1597	2372
1999	710	2675
2000	862	4619

Źródło: [8].

Po analizie tabeli 4 nasuwa się wniosek, iż działania czyniące nasz eksport atrakcyjniejszym są już niezwykle pilne.

**Tabela 5.** Obroty produktami rolno-spożywczymi z wybranymi krajami (w mln USD)

Kraje	1998 – ogółem			1999 – ogółem		
	eksport	import	saldo	eksport	import	saldo
Rosja	638,9	74,8	564,1	277,4	39,5	237,9
Ukraina	204,3	22,6	181,6	135,8	11,7	124,1
Białoruś	64,7	4,5	60,2	58,8	3,5	55,3
Republiki bałtyckie	149,6	11,7	137,9	127,3	14,6	112,7
Niemcy	615,4	599,9	15,5	573,2	497,2	76,0
Holandia	168,5	353,4	- 184,1	160,5	301,2	- 140,7
Włochy	158,1	134,5	23,6	151,2	149,3	1,9
Węgry	55,1	142,6	- 87,5	64,2	124,1	- 59,9
Czechy	119,9	79,2	40,8	128,2	81,3	46,9
Słowacja	30,9	55,8	- 24,9	33,2	44,0	- 10,8
USA	99,9	164,5	- 64,6	99,9	107,8	- 7,9

Źródło: [2]

Rosja tradycyjnie jest dużym importerem żywności (tabela 5), stąd w strukturze polskiego eksportu dominują artykuły rolno-spożywcze (w roku 2000 stanowiły one 27% całego eksportu). Pozostałe istotne pozycje to: maszyny i urządzenia 14%, produkty chemiczne 12%, papier 9%, artykuły włókiennicze 8%, tworzywa sztuczne 7%, meble i artykuły oświetleniowe 6%. Główne pozycje polskiego importu z Rosji to ropa i gaz (89%), rudy żelaza, aluminium, drewno, wyroby walcowane, nawozy azotowe, silniki lotnicze [8].

#### 4. UWARUNKOWANIA WZROSTU POLSKIEGO EKSPORTU DO ROSJI

W polskim środowisku producentów i eksporterów powszechnie wskazuje się na niewystarczająco silne wsparcie naszego proeksportowego rozwoju gospodarczego przez politykę makroekonomiczną i strukturalną państwa. Jak wskazuje przykład wielu krajów, strategia proeksportowego rozwoju jest najbardziej skutecznym sposobem osiągnięcia sukcesu i wejścia na wysoki poziom rozwoju gospodarczego. Można więc sformułować tezę, iż aby wzrósł eksport do Rosji konieczna jest aktywna polityka wspierania i promocji eksportu w ogóle. Aktywność państwa w tej sferze będzie decydowała o tempie zmniejszania deficytu we wzajemnych obrotach<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Jak zaznaczono we wstępie, nie są to jedyne czynniki wzrostu eksportu. Nie należy zapominać, iż czynnikami równie ważnymi, a może nawet ważniejszymi, są konkurencyjność polskiej oferty eksportowej, kurs walutowy polskiego złotego oraz tempo przezwyciężania kryzysu i transformowania gospodarki rosyjskiej.

Jednym z istotnych czynników warunkujących dynamizację eksportu jest istnienie finansowej infrastruktury jego wspierania. Niedostatki związane z funkcjonowaniem finansowej infrastruktury wspierania eksportu w Polsce wymieniane są zwykle wśród istotnych przyczyn niekorzystnej sytuacji w handlu zagranicznym.

Do instrumentów finansowych wchodzących w skład takiej infrastruktury zaliczyć można przede wszystkim:

- kredyty eksportowe;
- ubezpieczenia kredytów eksportowych;
- gwarancje kredytowe i kontraktowe;
- subsydiowanie stóp procentowych kredytów eksportowych;
- refinansowanie kredytów eksportowych.

Aby zdefiniowana wyżej finansowa infrastruktura wspierania eksportu mogła działać efektywnie, wymagany jest aktywny udział trzech ogniw:

- rządu (budżetu) w zakresie przygotowania niezbędnych uregulowań formalnoprawnych, jak również finansowania ze środków budżetowych ubezpieczenia kredytów eksportowych, gwarancje kredytowe i kontraktowe, subsydiowanie stopy kredytów eksportowych i inne;
- Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) jako podmiotu realizującego ubezpieczenia kontraktów eksportowych, gwarancje ubezpieczeniowe i inicjujące uruchamianie nowych, efektywnych instrumentów wspierających konkurencyjność polskiej oferty eksportowej;
- banków jako podmiotów finansujących eksport w fazie przed i powysyłkowej w formie kredytów dla nabywcy lub refinansujących kredyt dostawcy, jak również finansujących przygotowanie produkcji eksportowej.

Działalność w zakresie ubezpieczenia kredytów eksportowych prowadzi na polskim rynku Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, działająca od 1991 r. w formie spółki akcyjnej. Kapitał akcyjny Korporacji wynosi obecnie prawie 80 mln zł, z czego 87,5% jest w rękach Skarbu Państwa reprezentowanego przez Ministra Finansów, 9,23% akcji należy do Narodowego Banku Polskiego. Statutowym celem działalności KUKE jest „tworzenie warunków sprzyjających promocji polskiego eksportu na warunkach kredytowych i wzmocnienie pozycji polskich eksporterów oraz ich towarów i usług na rynku międzynarodowym” [5].

W ostatnich latach KUKE systematycznie zwiększa wartość eksportu objętego ochroną ubezpieczeniową. O ile w 1997 r. było to 372 mln USD (1,36% całego eksportu), to w 1998 r. – 532 mln USD (1,89%), a w roku ubiegłym już 698 mln USD (2,55%). W działalności KUKE dominują krótkoterminowe ubezpieczenia na rachunek własny. W 1998 r. stanowiły one 84% wszystkich ubezpieczeń, w 1999 r. prawie 73%. Mimo znaczącego postępu w dalszym ciągu niska jest wartość ubezpieczeń transakcji eksportowych realizowanych na rachunek Skarbu Państwa. W ostatnich trzech latach w portfelu ubezpieczeniowym KUKE stanowiła ona 5,9% w 1997 r., 16% w 1998 r. i 27,3% w 1999 r. Należy zaznaczyć, iż to niewielkie zaangażowanie KUKE jest jeszcze mniejsze na rynkach o podwyższonym ryzy-

ku, do których zaliczana jest Rosja<sup>2</sup>. W krajach Unii Europejskiej, w agencjach rządowych lub pararządowych typu KUKA, średnio biorąc tylko 15% portfela ubezpieczeniowego stanowią ubezpieczenia kredytów krótkoterminowych, podczas gdy pozostałe 85% to ubezpieczenia na rachunek Skarbu Państwa [4].

Drugim wskazywanym w niniejszym referacie czynnikiem wzrostu eksportu a jednocześnie jego barierą jest promocja. Bariera ta ma swój wymiar ilościowy – wielkość środków przeznaczanych na promocję w ustawie budżetowej oraz jakościowy – struktura instytucjonalna wspierania eksportu. Wymiar ilościowy pokazuje tabela 6. Wynika z niej, iż w roku 1999 środki przeznaczone w Polsce na promocję eksportu były bardzo małe w porównaniu z innymi krajami europejskimi.

**Tabela 6.** Nakłady na promocję eksportu w wybranych krajach (w skali rocznej – 1999 r.)

Kraj	mln USD
Holandia	370
Austria	310
Hiszpania	190
Wielka Brytania	136
Belgia	80
Dania	72
Węgry	25
Słowacja	8
Polska	5,2

Źródło: [3].

Tak niewielkie środki (w całym dziesięcioleciu nie było ani jednego roku, w którym przekroczyłyby 10 mln USD) skutkują systemem promocji eksportu dalekim od ideału. Te ograniczenia ilościowe potęgowane są jeszcze przez uwarunkowania organizacyjno-prawne polskiej promocji. Dlatego potrzebne jest podjęcie następujących działań w tej dziedzinie:

- zdefiniowanie zadań wydziałów ekonomiczno-handlowych polskich ambasad na działania związane z penetracją rynku, gromadzeniem i przekazywaniem informacji związanych z potrzebami poszczególnych indywidualnych eksporterów;
- wprowadzenie do polskiej praktyki organizacji promocji eksportu, szczególnie w odniesieniu do przedsiębiorstw z sektora MSP grupowych form działa-

<sup>2</sup> Poza sferą działalności KUKA pozostaje nadal bardzo istotnym elementem finansowej infrastruktury wspierania eksportu, będącym w gestii tego typu instytucji we wszystkich krajach, czyli realizuje na rachunek Skarbu Państwa gwarancje związane z dużymi kontraktami eksportowymi na dostawy towarów inwestycyjnych. Wymiar finansowy kontraktów oraz relatywnie długi okres kredytowania wymagają ustawowego umocowania prawnego i finansowego gwarancyjnej działalności KUKA w tej dziedzinie w sposób podobny, jak w przypadku gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych.



nia. Forma grupowania się przedsiębiorstw do realizacji wspólnych celów gospodarczych związanych z promocją i rozwojem eksportu jest spotykana w wielu krajach Europy, często pod nazwą „konsorcja eksportowe”;

- opracowanie sformalizowanej strategii promocji gospodarczej (o horyzoncie czasowym kilku lat), obejmującej swym zakresem zagadnienia promocji i rozwoju polskiego eksportu oraz stworzenia adekwatnego, w tym także powiązanie z nią istniejącego instrumentarium promocji;
- podjęcie efektywnej kampanii informacyjnej o przebiegu i konsekwencjach procesu integracji z UE i jego wpływie na warunki prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych;
- przygotowanie i wdrożenie wartościowego programu szkoleń dla przedsiębiorców z zakresu marketingu międzynarodowego oraz technik i metod prowadzenia handlu i transakcji w obrocie międzynarodowym;
- utworzenie Rządowej Agencji Promocji i Rozwoju Eksportu [6].

## LITERATURA

1. Durka B., *Najważniejsze tendencje w polskim eksporcie w latach 1990–1999*, materiały konferencyjne, *Przyszłość polskiego eksportu*, Warszawa, 26–27 października 2000.
2. *Handel artykułami rolnymi*, „BOSS Informacje Ekonomiczne” 2000, nr 31.
3. Mitroczyk I.J., *Bariery w rozwoju polskiego eksportu*, materiały konferencyjne, *Przyszłość polskiego eksportu*, Warszawa, 26–27 października 2000.
4. Rutkowski J., *Rola sektora finansowego w polityce proeksportowej*, materiały konferencyjne, *Przyszłość polskiego eksportu*, Warszawa, 26–27 października 2000.
5. Sosnowska K., *Ubezpieczenie eksportu*, „Eurofakty” 2001, nr 4.
6. Steć J., *Możliwe działania krótkookresowe*, materiały konferencyjne, *Przyszłość polskiego eksportu*, Warszawa, 26–27 października 2000.
7. Wnorowski H., *Standardy wymienialności polskiej waluty i ich wpływ na otwieranie gospodarki*, [w:] Bocian A.F. (red.), *Rozwój regionalny. Problemy i wyzwania*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.
8. Wróblewski A.K., *Wokulskiemu szło lepiej*, „Polityka” 2001, nr 24.
9. Zarzycki M., *Polski handel zagraniczny w latach 1990–1999*, materiały konferencyjne, *Przyszłość polskiego eksportu*, Warszawa, 26–27 października 2000.