

WYMIANA HANDLOWA POLSKI I ROSJI – REALIA I PERSPEKTYWY ROZWOJU

TOMASZ DĘBOWSKI*

1. CHARAKTERYSTYKA POTENCJAŁÓW GOSPODARCZYCH POLSKI I ROSJI – WYBRANE ZAGADNIENIA

Potencjały gospodarcze Polski i Rosji wykazują znaczącą odmiennosć i różnicowanie. Spowodowane jest to wieloma czynnikami m.in. takimi jak: odmienne drogi przechodzenia z gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej, różne położenie geograficzne, posiadane bogactwa naturalne, uwarunkowania demograficzne itp.

Gospodarka Rosji przeżywa obecnie duże trudności związane z restrukturyzacją i dostosowaniem do systemu rynkowego. Objawia się to m.in. przez systematyczny spadek wartości PKB – w okresie 1990–2000 średniorocznie o około 6,5%. Nisko określana jest wartość PNB, która w 1998 r. wyniosła 337,9 mld USD, co w przeliczeniu na jednego mieszkańca stanowiło 2300 USD. W strukturze wytworzenia PKB dominują usługi (62,1% ogólnej wartości PKB przy zatrudnieniu 54% ogółu pracujących), przemysł (31,3% wartości PKB przy zatrudnieniu 32% czynnych zawodowo) i rolnictwo (6,6% PKB i 14% ogółu zatrudnionych).

W latach 90. zanotowano duży spadek w produkcji przemysłowej. W latach 1991–1998 wskaźnik wzrostu w tym sektorze wynosił 11,7% rocznie (średnio). Indeks produkcji przemysłowej w 1998 r. osiągał tylko 46% wartości z roku 1990, przy czym w niektórych obwodach i regionach spadł nawet poniżej 30% (np. w iwanowskim – 22%, pskowskim – 26%).

Kolejnym niekorzystnym zjawiskiem ostatnich lat jest znaczny wzrost zadłużenia zagranicznego z 38,3 mld USD w 1987 r. do 125 mld USD w roku 1998. Pozytywnym zjawiskiem, zaobserwowanym zwłaszcza na przełomie lat 90., jest systematyczny wzrost inwestycji zagranicznych, które w latach 1995–1998 osiągnęły wartość ponad 34 mld USD. Jednakże przestrzennym mankamentem tego procesu jest znaczna koncentracja inwestycji zagranicznych w Moskwie (aż 59,6%), a w całym Regionie Centralnym 66,2%. Ponad 63% zainwestowanych kapitałów zagranicznych pochodzi zaledwie z kilku państw – Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii. Zaangażowanie polskiego

* Mgr Tomasz Dębowski, Uniwersytet w Białymstoku.

kapitału w Rosji jest niewielkie i wg danych na dzień 1 października 1998 r. wielkość ta osiągnęła poziom 45 milionów 328 tysięcy USD. W ciągu dziewięciu miesięcy 1999 r. inwestycje polskie powiększyły się zaledwie o 1 736 000 USD [4, s. 242–245].

Według danych Państwowego Komitetu ds. Statystyki Federacji Rosyjskiej (PK ds. SFR) na dzień 01.10.2000 r. wielkość polskich inwestycji w Rosji znacznie się poprawiła. Inwestycje te zamknęły się kwotą 80,1 mln USD (oznacza to ponad trzykrotny wzrost w porównaniu z 1999 r., w którym wartość polskich inwestycji wyniosła 23,6 mln USD). Kapitał z Polski stanowił 0,25% globalnej wartości inwestycji zagranicznych, jakie w tym okresie napłynęły do Rosji. Tym samym kraj nasz zajął 26 miejsce wśród największych inwestorów w Federacji Rosyjskiej. Jednocześnie Polska uplasowała się na 20 miejscu w inwestycjach bezpośrednich (79,1 mln USD, a udział w globalnej wartości tych inwestycji wyniósł 0,51%) [2].

Sektor rolny w Rosji jest bardzo słabo rozwinięty i nieefektywny. Występują spore trudności z restrukturyzacją i prywatyzacją nieefektywnych gospodarstw spółdzielczych (kołchozów) i państwowych (sowchozów). Rosja posiada natomiast zasobne i zróżnicowane złoża surowców mineralnych. Pozwala to na wszechstronny rozwój przemysłu przetwórczego, a w szczególności metalurgicznego. Duże znaczenie dla gospodarki mają złoża surowców energetycznych, przede wszystkim ropy naftowej i gazu ziemnego. Obecnie znane i udokumentowane złoża ropy naftowej stanowią 13% zasobów światowych, a gazu ziemnego aż 29%.

Polska jest zaliczana do najefektywniej przebudowujących system gospodarczy (przejście od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej) krajów i jednym z najszybciej rozwijających się ekonomicznie krajów Europy Środkowej. Po krótkim okresie recesji wywołanym załamaniem poprzedniego systemu (w latach 1990–1991 spadek PKB o 18,6%), nastąpił trwały wzrost gospodarczy (średniorocznie 5% w okresie 1992–1999). PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w 1998 r. osiągnął 6,8 tys. USD (z uwzględnieniem siły nabywczej pieniądza). Stało się to możliwe dzięki zastosowaniu m.in. restrykcyjnej polityki finansowej, która doprowadziła do obniżenia stopy inflacji (z 585,8% w 1990 r. do 10,1% w 2000 r.) i sprowadzenia deficytu budżetowego poniżej poziomu 2%. Podpisanie w 1994 r. porozumienia o restrukturyzacji polskiego zadłużenia zagranicznego oraz układu stowarzyszeniowego z UE, a w 1996 r. przyjęcie Polski do OECD, zwiększyło wiarygodność Polski w świecie i przyczyniło się do wzmożenia napływu inwestycji zagranicznych (40 mld USD w latach 1990–2000). Wzrostowi gospodarczemu sprzyjał i nadal sprzyja coraz wyższy wskaźnik udziału sektora prywatnego w tworzeniu dochodu narodowego (ponad 70%), osiągany dzięki konsekwentnie prowadzonej prywatyzacji gospodarki. Do największych polskich problemów należą jednak: wysoki poziom bezrobocia (w ostatnich latach gwałtownie rosnący – 15,9% na koniec marca 2001 r.), obciążające budżet

duże zadłużenie zagraniczne oraz wzrastający deficyt obrotów bieżących (11,7% w 1999 r.) i handlu zagranicznego. Jednak ostatnio bilans handlu zagranicznego wyraźnie poprawia się – eksport rośnie szybciej niż import i taka tendencja występuje już od kilku miesięcy. Struktura zatrudnienia zachowuje jeszcze układ tradycyjny, w którym aż 26% czynnych zawodowo skupia sektor rolny, 30% – przemysł, usługi – tylko 44%. Nie znajduje to jednak odzwierciedlenia w strukturze tworzenia PKB, gdzie dominującą pozycję zajmuje sektor usług (68,3% w 1998 r.), zwłaszcza dynamicznie rozwijająca się branża usług finansowych i turystycznych oraz handel. 26,6% wartości PKB wytwarza przemysł, a zaledwie 5,1% rolnictwo. Polska jest znaczącym w skali europejskiej miejscem wydobycia surowców mineralnych. Po II wojnie światowej rozbudowane zostało zwłaszcza górnictwo węgla kamiennego (maksymalne wydobycie wynosiło 201 mln ton w 1979 r., w 1999 r. – 109 mln ton). Węgiel kamienny przez szereg lat stanowił jeden z głównych towarów eksportowych. Z pozostałych surowców energetycznych eksploatowane są niewielkie ilości ropy naftowej i gazu ziemnego (odpowiednio 2% i 39% potrzeb krajowych) [4, s. 219–223].

2. WYMIANA HANDLOWA POLSKI I ROSJI

Od 1990 r., wraz z wprowadzeniem reguł gospodarki rynkowej, w Polsce dokonano liberalizacji handlu zagranicznego. Zniesiono większość koncesji, umożliwiono prowadzenie transakcji handlowych osobom fizycznym i prawnym, prawie całkowicie zlikwidowano ograniczenia ilościowe w eksporcie i imporcie. Równocześnie wprowadzono wewnętrzną wymienialność złotego oraz taryfę celną dotyczącą importu ze wszystkich krajów świata (do 1989 r. import z państw RWPG nie był objęty cłem). Niektóre towary importowane zostały objęte rocznymi kontyngentami bezcłowymi, np. samochody osobowe i niektóre urządzenia elektroniczne. W systemie regulacji eksportu środki administracyjne zastosowano w ograniczonym zakresie, głównie w postaci pozwoleń wywozu i kontyngentów eksportowych, których istnienie wynika z ograniczeń nakładanych na Polskę przez kraje wysoko rozwinięte (dotyczą one m.in. eksportu wyrobów włókienniczych do krajów Unii Europejskiej, wyrobów tekstylnych i odzieżowych do Kanady, Norwegii, Szwecji i USA). W wyniku liberalizacji handlu zagranicznego powstały liczne prywatne firmy handlowe oraz zaawansowany proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Obroty handlu zagranicznego w 1990 r. gwałtownie się obniżyły z 12 mld USD (w 1989 r.) do 9,5 mld USD. Dynamiczny rozwój wymiany handlowej z zagranicą rozpoczął się ponownie po roku 1990 r. W imporcie największe zmiany w latach 1989–1991 nastąpiły w relacjach między importem zaopatrzeniowo-inwestycyjnym a konsumpcyjnym. Udział w imporcie towarów przeznaczonych na bieżące potrzeby produkcji spadł w tym czasie z 61,1% do 45,6%, zaś wykorzystywanych na inwestycje wzrósł z 12,6% do 17%. Udział importu konsumpcyjnego zwiększył się natomiast z 12,9% do 32,7%. W latach 1992–1998 zaszły kolejne

zmiany – ponownie wzrósł udział w imporcie towarów przeznaczonych na produkcję (do 63% w 1998 r.), utrzymał się udział towarów inwestycyjnych (na poziomie ok. 17%), spadł towarów konsumpcyjnych (do 20%). W strukturze importu w roku 1998 dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego – 41%, chemikalia i tworzywa sztuczne – 16,5%, artykuły rolno-spożywcze – 8,5% oraz paliwa i energia. Szczególnie istotny dla polskiej gospodarki jest import ropy naftowej (40% zapotrzebowania pokrywa import z Rosji) i gazu ziemnego (96% zapotrzebowania pokrywa import z Rosji). Ponadto Polska sprowadza produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne, rudy żelaza, metali rzadkich, boksyty, cynę, zboże, maszyny i urządzenia hutnicze i odlewnicze oraz dla przemysłu spożywczego, precyzyjnego, wyroby z tworzyw sztucznych, samochody, sprzęt elektroniczny i elektrotechniczny oraz chemikalia [4, s. 219–223].

Od 1990 r. Polska podjęła działania w kierunku szerszego otwarcia na światowe rynki eksportowe. W 1993 r. weszło w życie Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu (CEFTA) podpisane przez Polskę, Czechy, Słowację i Węgry, przewidujące zniesienie ceł na artykuły przemysłowe do końca 1997 r. Pod koniec 1993 r. zaczęła obowiązywać umowa o stopniowym tworzeniu strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi między Polską a państwami EFTA (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu), przy czym artykuły przemysłu rolno-spożywczego objęto odrębnymi dwustronnymi porozumieniami. Jednakże w 1995 r., wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej Austrii, Finlandii i Szwecji, umowa ta straciła swoje znaczenie. W 1994 r. wszedł w życie Układ o Stowarzyszeniu ze Współnotami (stowarzyszenie z Unią Europejską).

Handel zagraniczny Polski wykazuje od lat wysoką przewagę importu nad eksportem. Przykładowo w 1995 r. – import 29 mld USD, eksport 22,9 mld USD; w 1999 r. – import 45,9 mld USD, eksport 27,4 mld USD. W strukturze kierunkowej handlu dominuje wymiana z Niemcami (w 1999 r. eksport stanowił 36,1%, import 25,2%). Jest to tendencja obserwowana od wielu lat. Zarówno w eksporcie, jak i w imporcie Niemcy zajmują pierwsze miejsce w obrotach handlowych z Polską nieprzerwanie od 1990 r. Udział Rosji spadł natomiast z drugiego miejsca w eksporcie (15,3%) i imporcie (19,8%) w 1990 r. na 4 miejsce w imporcie z wynikiem 5,9%, a w eksporcie na 11 miejsce z wynikiem 2,6% w 1999 r. W imporcie Rosję wyprzedziły Niemcy (25,2%), Włochy (9,4%) i Francja (6,8%), a w eksporcie (aby tylko wymienić trzech najważniejszych odbiorców) Niemcy (36,1%), Włochy (6,5%) i Niderlandy (5,3%) [5, s. 423–424].

Bilans handlu zagranicznego Rosji od 1994 r. jest stale dodatni. Nadwyżka ta w 2000 r. wyniosła 69 mld USD. Według statystyki celnej w 2000 r. obroty handlowe Federacji Rosyjskiej z zagranicą wyniosły ogółem 136,6 mld USD (bez wwozu/wywozu nierejestrowanego). W porównaniu do wyników handlu zagranicznego za 1999 r. stanowiło to 132,4% (wzrost o 32,4%). Eksport rosyjskich towarów osiągnął wartość 102,8 mld USD (wzrost o 41%), natomiast import był również wyższy niż w 1999 r. i wyniósł 33,8 mld USD (wzrost o 11,5%). W 2000 r. po raz pierwszy od czasu wprowadzenia rynkowych reform w gospo-

darce rosyjskiej wartość eksportu rosyjskich towarów przekroczyła poziom 100 mld USD. Tak dynamicznie rosnącemu eksportowi sprzyjały rekordowo wysokie ceny kontraktowe na ropę naftową, znaczący wzrost cen eksportowych na inne rodzaje produktów paliwowo-energetycznych, a także wzrost cen na metale żelazne i kolorowe oraz inne towary zaliczane do grupy podstawowych w strukturze towarowej eksportu.

Głównym partnerem handlowym Rosji są kraje tzw. „dalszej zagranicy” (są to kraje spoza wspólnoty WNP), na które przypada 81% ogólnych obrotów handlowych.

Obroty handlu zagranicznego Rosji w 2000 r., w układzie stosowanym przez Państwowy Komitet Ceł FR, przedstawiały się następująco [2]:

- a) obroty z krajami „dalszej zagranicy” wyniosły 111,3 mld USD, co stanowi wzrost o 32,2% w porównaniu do 1999 r., w tym:
 - eksport – 89,1 mld USD (wzrost o 43,2%);
 - import – 22,2 mld USD (wzrost o 1,1%);
- b) obroty z krajami WNP wyniosły 25,3 mld USD, co stanowi wzrost o 33% w porównaniu do 1999 r., w tym:
 - eksport – 13,7 mld USD (wzrost o 28,2%);
 - import – 11,6 mld USD (wzrost o 39,0%).

3. ROSYJSKI EKSPORT – STRUKTURA TOWAROWA

W ubiegłym roku w rosyjskim eksporcie najważniejszą pozycję stanowiły tradycyjnie towary paliwowo-energetyczne. Bardzo wysokie średnie ceny kontraktowe na ropę naftową i produkty naftowe, które utrzymały się od 1999 r., sprzyjały wzrostowi wartości eksportu produkcji paliwowo-energetycznej o 80%, w tym w wyniku wzrostu cen o 71%, oraz w wyniku wzrostu fizycznych wielkości eksportu tych towarów o 5%. W efekcie udział tych towarów w ogólnej wartości eksportu do krajów „dalszej zagranicy” wzrósł w porównaniu do 1999 r. o 9,2 punktu procentowego i wyniósł 53,5%.

Podstawowym towarem eksportowanym w 2000 r. do krajów „dalszej zagranicy” była surowa ropa naftowa, której udział wyniósł ponad 25% eksportu do tych państw. W porównaniu z 1999 r. fizyczna wielkość dostaw ropy naftowej wzrosła o 10%, a średnia cena kontraktowa o 62%. Należy zauważyć, iż tendencja wzrostowa ceny kontraktowej utrzymywała się w ciągu całego ubiegłego roku – w I półroczu około 174 USD/tonę, w III kwartale – 183 USD/tonę, a w IV kwartale – 187 USD/tonę. Dwukrotnie cena na ropę przekroczyła granicę 200 USD/tonę – we wrześniu i listopadzie, przy czym w całym 2000 r. realizowano dostawy eksportowe stosunkowo stabilnie po około 31–33 mln ton w kwartale.

Analogiczne tendencje występowały w eksporcie produktów naftowych. Cena eksportowa produktów ropopochodnych w porównaniu do 1999 r. wzrosła o 81%, oleju napędowego o 92%, benzyny o 70% a mazutu o 66%. W drugiej połowie ubiegłego roku cena eksportowa produktów ropopochodnych w

porównaniu do pierwszej połowy wzrosła o 17%, natomiast dostawy eksportowe gazu ziemnego w wyrażeniu fizycznym wzrosły w porównaniu do 1999 r. o 2%, a węgla kamiennego o 68%.

W warunkach znacznego wzrostu cen światowych na ropę naftową i wiele innych towarów stanowiących podstawę rosyjskiego eksportu, systematycznie rósł dopływ waluty wymiennej, co z kolei umożliwiało finansowanie programów socjalnych i obsługę długu zagranicznego [2].

Drugą pod względem wielkości grupą towarów w rosyjskim eksporcie stanowiły metale i ich wyroby. Udział tej grupy w ogólnej wielkości eksportu do krajów „dalszej zagranicy” zmniejszył się z 22,2% w 1999 r. do 17,9% w 2000 r. Równocześnie pod względem wartościowym eksport tych towarów zwiększył się o 16% w wyniku wzrostu średnich cen kontraktowych o 22%. Przykładowo ceny na węgiel kamienny wzrosły o 21%, półfabrykaty z żelaza i stali o 34%, surówka o 23%, miedź o 11%, nikiel o 49%, aluminium o 12%.

Eksport maszyn i urządzeń wzrósł o 14%, a udział tych dostaw w ogólnej wielkości eksportu do państw „dalszej zagranicy” wyniósł 7,7%, wobec 9,6% w 1999 r.

Produkty przemysłu chemicznego stanowiły 6,7% w ogólnym eksporcie do „dalszej zagranicy”, a wartość dostaw tej grupy towarów wzrosła o 17%. Wzrosły fizyczne wielkości dostaw eksportowych nawozów sztucznych o 6%, amoniaku o 14%, złomu metali o 57%, kauczuku syntetycznego o 13%.

Podobna sytuacja wystąpiła w eksporcie drewna i jego wyrobów. Odnotowano tu wzrost wartości eksportu o 17%, a udział tych towarów w eksporcie ogółem do „dalszej zagranicy” wynosił 4,5% (w 1999 r. 5,5%). Wynik taki osiągnięto, zwiększając znacznie fizyczne wielkości dostaw poszczególnych rodzajów w tej grupie towarowej (tabela 1). Średnie ceny kontraktowe na drewno i jego wyroby w 2000 r. również były wyższe niż w 1999 r.

Tabela 1. Towary i wskaźniki wzrostu fizycznych wielkości dostaw na eksport do państw „dalszej zagranicy” w 2000 r. w porównaniu do 1999 r.

Nazwa towaru	Wskaźnik wzrostu dostaw	Nazwa towaru	Wskaźnik wzrostu dostaw
benzyna	dwukrotnie	drewno surowiec	11%
węgiel kamienny	68%	produkty naftowe	8%
złom metali	57%	mazut	8%
surówka stalowa	27%	nawozy sztuczne	6%
celuloza	23%	płyty wiórowe	6%
tarcica	21%	walcówka stali	5%
amoniak	14%	gaz ziemny	2%
kauczuk syntetyczny	13%		

Źródło: statystyka celna GTK FR.

W strukturze towarowej rosyjskiego eksportu do WNP produkty paliwo-energetyczne stanowiły w 2000 r. 48% całego eksportu do WNP wobec

57% w 1999 r. (spadek o 9 punktów procentowych). Wartość dostaw tej grupy towarów do WNP pozostała na poziomie 1999 r. Przy czym średnie ceny kontraktowe wzrosły o 37%, a fizyczna wielkość dostaw zmniejszyła się o 27%. Eksport ropy naftowej do WNP zmniejszył się pod względem fizycznych wielkości o 44%, gazu ziemnego o 26%. Zwiększyły się dostawy do WNP (w wyrażeniu fizycznym) węgla kamiennego o 3% i produktów naftowych o 6%. Również dostawy eksportowe maszyn i urządzeń do WNP wzrosły o 30%, a ich udział w eksporcie ogółem do tych państw wyniósł 20,3% (w 1999 r. – 18,5%).

Eksport produktów chemicznych do WNP zwiększył się w 2000 r. o 41%, a metali i ich wyrobów o 79%. Udział tych grup towarów w eksporcie ogółem do WNP wyniósł odpowiednio 10% i 7,5% (w 1999 r. 8,4% i 5%) [2].

Przytoczone powyżej liczby i wskaźniki wyraźnie wskazują, że w rosyjskim eksporcie nie zachodzą większe zmiany pod względem strukturalnym, a podstawą eksportu są towary surowcowe. Taka struktura towarowa powoduje określone ograniczenia w zakresie szybkich zmian wielkości tego eksportu, a w okresie dobrej koniunktury cenowej na rynkach światowych w zasadzie nie zachęca do jakichkolwiek zmian w kierunku zwiększenia eksportu towarów przetworzonych. W 2000 r. ukształtowała się na rynkach światowych wyjątkowo korzystna koniunktura na surowce, co dodatkowo wpłynęło na zwiększenie dopływu waluty z eksportu surowców rosyjskich. Zwiększone wpływy walutowe pozwoliły rządowi Federacji Rosyjskiej na obsługę długu zagranicznego bez zaciągania nowych kredytów zagranicznych.

Należy jednak podkreślić, iż wzrost eksportu rosyjskich towarów jest niejednokrotnie hamowany w wyniku stosowanej przez państwa zachodnie polityki antydumpingowej wobec wielu rosyjskich towarów, takich jak metale czy niektóre produkty chemiczne.

4. ROSYJSKI IMPORT – STRUKTURA TOWAROWA

Import towarów do Rosji w 2000 r. był wyższy niż w 1999 r. o 11,5% i wyniósł ogółem 33,8 mld USD. Najważniejszą pozycję w imporcie z „dalszej zagranicy” stanowiły maszyny i urządzenia. Udział tych towarów w ogólnej wartości importu z „dalszej zagranicy” wyniósł ponad 36% i w porównaniu z 1999 r. nie zmienił się. Wartość importu tych towarów pozostała również na poziomie z 1999 r. (w 1999 r. zanotowano spadek o 38%).

W strukturze towarowej importu towarów przemysłu maszynowego z „dalszej zagranicy” 75% stanowiły urządzenia technologiczne, 13% – narzędzia oraz 9% – środki transportu lądowego. W porównaniu z 1999 r. o 21% wzrosły zakupy z zagranicy środków transportu lądowego, a dwukrotnie wzrósł import statków i urządzeń instalowanych na statkach i okrętach. Dostawy pozostałych rodzajów maszyn i urządzeń pozostały na poziomie z poprzedniego roku.

W obszarze importu żywności nastąpił dalszy spadek dostaw z zagranicy (o 16% w porównaniu do 1999 r. – rok ten odznaczał się szczególnie niskimi zakupami żywności z importu). Udział towarów żywnościowych w ogólnej wartości importu z „dalszej zagranicy” zmniejszył się odpowiednio do 23,9% wobec 28,8% w 1999 r. Na uwagę zasługuje w tym miejscu fakt, iż eksport polskich towarów rolno-spożywczych na rosyjski rynek w 2000 r. stanowił 27% ogólnego eksportu do Rosji.

Tabela 2. Pozycje towarowe o wysokim spadku wartości importu z państw „dalszej zagranicy” (w porównaniu do 1999 r.)

Nazwa towaru	Wskaźnik spadku wartości importu	Nazwa towaru	Wskaźnik spadku wartości importu
mleko w proszku	4,1-krotny	masło śmietankowe	24%
olej słonecznikowy	3,9-krotny	cukier półsurowiec	21%
mięso świeże i mrożone	2,4-krotny	produkty mineralne	14%
papierosy	38%	metale i ich wyroby	6%

Źródło: statystyka celna GTK FR.

W wielu pozycjach towarów importowanych z „dalszej zagranicy” nastąpił jednak w 2000 r. wzrost dynamiki dostaw, np. mięsa drobiowego 2,9-krotnie, ryb świeżych i mrożonych o 6%, owoców cytrusowych o 18%, kawy 2,2-krotnie, konserw mięsnych o 33%, cukru białego 3,8-krotnie, ziarna kakaowego o 45%, a napojów alkoholowych i bezalkoholowych o 17%.

W 2000 r. znacząco (o 25%) wzrosły dostawy towarów przemysłu chemicznego z „dalszej zagranicy”, których brak odczuwany był na rosyjskim rynku pod koniec 1999 r. (po kryzysowym załamaniu importu). Udział produktów chemicznych w imporcie ogółem z „dalszej zagranicy” w 2000 r. wzrósł do 20,7%. Z podstawowej grupy towarów chemicznych należy wyróżnić lekarstwa, których dostawy wzrosły o 42%, środki ochrony roślin o 43% i dostawy kauczuku o 100% [2].

Import z krajów WNP rozwija się bardziej dynamicznie niż z „dalszą zagranicą”. W 2000 r. wartość importu z WNP na rynek rosyjski wyniosła 11,6 mld USD, co stanowiło wzrost o 39%. Przeważały dostawy żywności i surowców rolno-spożywczych (21% ogólnej wartości importu z WNP). W szczególności wzrosły dostawy takich towarów jak: masło śmietankowe 3,4-krotnie (w porównaniu do 1999 r.), pszenica o 28%, wyroby czekoladowe 3-krotnie, napoje alkoholowe i bezalkoholowe o 40%, bawełna o 29%, odzież tekstylna i trykotaż 2,2-krotnie, rury stalowe o 70%, węgiel kamienny o 59% [2].

W rosyjskim imporcie można zaobserwować wyraźną tendencję do ograniczania importu towarów konsumpcyjnych żywnościowych i przemysłowych. W ciągu ostatnich dwóch lat zaktywizowano wiele branż i gałęzi przemysłu produkujących towary na rynek wewnętrzny, szczególnie w zakresie żywności i przemysłu lekkiego.

Według oceny Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego i Handlu Federacji Rosyjskiej w II połowie ubiegłego roku nastąpiło spowolnienie tempa produkcji w gospodarce rosyjskiej, co może pośrednio wpłynąć na zwiększenie zainteresowania importerów rosyjskich dostawami z zagranicy. W znacznym stopniu tendencje wzrostowe w imporcie będą też w 2001 r. uzależnione od poziomu kursu walutowego rosyjskiego rubla. Jeśli kurs rubla do USD nie będzie się radykalnie zmieniał, to należy spodziewać się stopniowego zwiększania importu do Rosji.

W miarę możliwości finansowych przedsiębiorstw utrzymywany jest stosunkowo duży import maszyn i urządzeń. Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego i Handlu Federacji Rosyjskiej zapowiada wprowadzenie niższych stawek celnych na import maszyn i urządzeń technologicznych (nawet stawka „0”), jednakże projekt ten nie jest akceptowany przez Państwowy Komitet Ceł FR ze względu na zadania określone w budżecie federalnym (dochody budżetowe z opłat celnych).

5. STRUKTURA GEOGRAFICZNA ROSYJSKICH OBROTÓW HANDLOWYCH

W strukturze geograficznej obrotów handlowych Rosji z zagranicą utrzymują się relacje wypracowane w ciągu kilku ostatnich lat. Podstawowa część rosyjskich obrotów handlowych z zagranicą przypada na kraje Unii Europejskiej i kraje członkowskie WNP.

W tabelach 3 i 4 przedstawiono udział poszczególnych ugrupowań gospodarczych i krajów, które zajmują znaczącą pozycję wśród partnerów handlowych Rosji.

Tabela 3. Ugrupowania gospodarcze zajmujące czołowe pozycje wśród partnerów handlowych Rosji

	Wielkość obrotów i wskaźnik udziału w rosyjskich obrotach			
	1999		2000	
	mld USD	% udział	mld USD	% udział
Unia Europejska	36,1	34,5	47,8	35,0
WNP	18,9	18,5	25,3	18,5
Europa Centr. i Wsch.	13,1	12,8	20,4	14,9
APEC (ATƏC)*	17,3	17,0	20,8	15,3
Ogółem obroty FR	102,0	100,0	136,6	100,0

* APEC (ang. *Asia-Pacific Economic Cooperation*), Układ o Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku podpisany w 1989 r. na konferencji ministrów spraw zagranicznych i handlu z 12 państw w Canberze (Australia). Założycielami były kraje ASEAN oraz Australia, Nowa Zelandia, Japonia, Korea Południowa, Kanada, USA, w 1991 r. dołączyły Chiny, Tajwan i Hongkong, w 1993 r. – Meksyk i Papua-Nowa Gwinea, w 1994 r. – Chile.

Źródło: statystyka celna GTK FR.

Tabela 4. Państwa zajmujące czołowe miejsca wśród partnerów handlowych Rosji w 2000 r. (wartość obrotów w mld USD)

Nazwa kraju	Obrót handlowy	% udział	Nazwa kraju	Obrót handlowy	% udział
Niemcy	13,1	9,6	Chiny	6,2	4,5
Białoruś	9,3	6,8	Wielka Bryt.	5,3	3,9
Ukraina	8,6	6,3	Polska	5,2	3,8
Włochy	8,5	6,2	Holandia	5,1	3,7
USA	7,4	5,4	Kazachstan	4,4	3,2

Źródło: statystyka celna GTK FR.

Najważniejszymi partnerami handlowymi Rosji spośród krajów „dalszej zagranicy” są Niemcy, Włochy i Stany Zjednoczone. Na wymienione trzy kraje przypadało w sumie 28 mld USD obrotów handlowych Rosji, co stanowiło 22,7% całości obrotów.

Poniższe zestawienie przedstawia 10 krajów – najważniejszych partnerów Rosji w zakresie handlu zagranicznego, na które przypada 53,4% rosyjskich obrotów.

Według rosyjskiej statystyki celnej Polska zajmuje 8 miejsce pod względem wielkości obrotów z Rosją. W 2000 r. polsko-rosyjskie obroty wynosiły 5165 mln USD, w tym eksport do Rosji 715 mln USD, import z Rosji 4450 mln USD. Przewaga importu nad eksportem jest zjawiskiem trwałym, a ujemne saldo handlu zagranicznego z Rosją powiększa się z roku na rok (w roku 1997 – 0,5 mld USD, w roku 1998 – 0,8 mld USD, w roku 1999 – 2 mld USD, w roku 2000 – 3,7 mld USD) [3].

6. SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU KONTAKTÓW HANDLOWYCH POLSKI I ROSJI

Kontaktów handlowych ze wschodnimi sąsiadami z pewnością nie poprawi czekające Polskę nieuchronnie wypowiedzenie umów o bezwizowym ruchu osobowym, zawartych jeszcze w grudniu 1979 r. z ZSRR. Do tej pory obejmują one Białoruś i Ukrainę. W przypadku obywateli Rosji umowa ma charakter częściowo wizowy, co oznacza, że np. posiadacze zaproszeń lub voucharów mogą przyjeżdżać do Polski bez wiz. Trwają jednak prace nad dostosowaniem polskiego prawa do norm UE, a naglące terminy narzucone przez Wspólnotę oznaczają, że w najbliższym czasie będziemy musieli wypowiedzieć te umowy. Kiedy to nastąpi? Jeszcze nie wiadomo, jednak może do tego dojść już w przyszłym roku. Umowy najprawdopodobniej nie zostaną wypowiedziane w jednym terminie. W przypadku Ukrainy, naszego partnera strategicznego, może to nastąpić najpóźniej. Najwcześniej można spodziewać się rozwiązania umowy z Białorusią [6].

Skutki kryzysu rosyjskiego oraz utrudnienia w handlu z sąsiadami, takie jak np. wprowadzenie w 1997 r. zwiększonych opłat za vouchery, odczuli nie tylko bazarowi handlarze, lecz także wiele polskich branż produkcyjnych, m.in. meblarska, mięsna itp. W wyniku tego spadło zaufanie do Rosji, a zainteresowanie eksportowe przesunęło się w stronę Unii Europejskiej, tym bardziej że po przystąpieniu do UE zostaną zniesione ograniczenia w handlu z krajami Wspólnoty. O takiej zmianie ukierunkowania eksportu przesądziły również trudności z płatnościami partnerów rosyjskich. Dodatkowo bardzo nisko oceniane zaangażowanie rosyjskich banków w finansową obsługę handlu zagranicznego, skutkujące koniecznością rozliczania znacznej części kontraktów handlowych przez banki zagraniczne, stanowi istotną barierę dla wymiany handlowej. W Rosji praktycznie brakuje też struktur poręczeniowo-gwarancyjnych, a rosyjskie banki nie wykazują zainteresowania przejmowaniem ryzyka braku zapłaty przez rosyjskich importerów. Taki stan rzeczy nie napawa optymizmem, a wysoki poziom niepewności w handlu z Rosją skutecznie odstrasza potencjalnych eksporterów [1].

Jednakże dużą szansą na poprawę stosunków polsko-rosyjskich jest bardzo wysokie dodatnie saldo handlowe Federacji Rosyjskiej. W wyniku uzyskiwania dochodów ze sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego Rosja może mieć środki płatnicze, aby uregulować zobowiązania wobec polskich kontrahentów. Poza tym dużą pokusą dla polskich eksporterów jest bardzo chłonny i wciąż mało spenetrowany rynek rosyjski.

Od 1 stycznia 2001 r. zmieniła się importowa taryfa celna Federacji Rosyjskiej – nastąpiło jej uproszczenie oraz spadek łącznego poziomu ochrony celnej, co w konsekwencji powinno skutkować wzrostem importu do Rosji o 5–7% w 2001 r. [2].

Istnieje także możliwość współpracy w dostawach polskiego węgla kamiennego na rynki krajów trzecich. Strona rosyjska wyraziła bowiem zainteresowanie sprzedażą swojego węgla na rynki krajów trzecich z wykorzystaniem polskich sieci dystrybucji w powiązaniu z zakupem polskich towarów. W dalekowschodniej części Federacji Rosyjskiej istnieje m.in. możliwość finansowania dostaw polskich maszyn i urządzeń górniczych wpływami z eksportu węgla na rynki Azji Wschodniej – powinny to wykorzystać w pełni polskie przedsiębiorstwa górnicze.

7. PRZEWIDYWANE KIERUNKI WSPÓŁPRACY POLSKI I ROSJI

Po przykrych doświadczeniach sprzed dwóch lat wielu partnerów handlowych, w tym spółki giełdowe, nie chce uzależniać się od handlu z Rosją. Przykładowo producent farmaceutyków Jelfa w 1998 r. wysyłał do tego kraju 70% swojego eksportu i rynek ten uległ gwałtownemu załamaniu. Dzisiaj Jelfa osiągnęła już wprawdzie 60%, ale większą uwagę przywiązuje obecnie do dywersyfikacji eksportu [3].

Rosja jest z pewnością rynkiem pojemnym, ale wciąż ryzykownym. Wszystkie ryzyka, które występowały pięć lat temu, istnieją nadal. Nie ma jednak poważnej alternatywy dla rynku rosyjskiego – nasycony wysoce rynek Unii Europejskiej nie okaże się z pewnością wystarczającym substytutem.

Zdecydowanie negatywne nastawienie polskich eksporterów wobec Rosji (głównie z uwagi na duże ryzyko handlowe) oraz otwarcie rynku unijnego na polskie towary nie poprawi polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych. Prawie na pewno za kilka lat eksport artykułów rolno-spożywczych spadnie, gdyż już dziś strona rosyjska oficjalnie przyjęła niekorzystny dla Polski kierunek, polegający na hamowaniu importu rosyjskiego oraz zastępowaniu importu żywności (w tym i z Polski) produkcją krajową [2].

Stabilizacja sytuacji gospodarczej i finansowej w Rosji powinna sprzyjać zwiększaniu importu towarowego, w szczególności towarów przemysłowych i dóbr inwestycyjnych. Ten kierunek winien być brany pod uwagę przez polskich producentów i eksporterów, szczególnie w świetle prognozy gospodarczej Rosji na lata 2001–2002, która zakłada import na poziomie niższym lub równym z 1998 r. Wzrost importu towarowego do Rosji będzie jednak raczej powolny, z ukierunkowaniem na zakup nowych technologii, maszyn i urządzeń, których Rosja nie produkuje.

Rozwijanie przez Rosję współpracy z krajami Unii Europejskiej, a także państwami azjatyckimi w sferze projektów produkcyjnych i kooperacyjnych jest sygnałem do podejmowania również przez polskich przedsiębiorców nowych kierunków współpracy z sąsiadem ze Wschodu. W ostatnim okresie w nieznanym zakresie nawiązywana jest współpraca polskich firm z rosyjskimi partnerami. Celem jej jest rozwijanie infrastruktury towarzyszącej działalności handlowej (składy celne, sklepy, hurtownie). Jak jednak wykazuje praktyka, projekty polskich przedsiębiorców najczęściej nie dochodzą do etapu realizacji z powodu braku możliwości zmniejszenia ryzyka związanego z inwestycjami (brak gwarancji i możliwości ubezpieczenia).

Najbliższa przyszłość rysuje się jednak bardziej optymistycznie. Dotychczasowy wysoki deficyt wymiany z Rosją stał się bowiem jedną z przyczyn przygotowania przez rząd polski programu wspierania krajowych eksporterów na rynek rosyjski o nazwie – Rosja nasz partner handlowy. Podstawowym zadaniem tego programu jest rozszerzenie możliwości funkcjonowania Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Ponadto w Sejmie znajdują się już dwie ustawy dotyczące gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych oraz dopłat do kredytów eksportowych o stałej stopie oprocentowania. Jak wynika z zapowiedzi wicepremiera Janusza Steinhoffa, programem zakładającym zwiększenie skali krótkoterminowych kredytów eksportowych o okresie spłaty do jednego roku będzie objęte około 80% eksportu na rynek rosyjski [7]. Program ten daje zatem realne szanse na poprawę bilansu handlowego z Rosją. Deficyt wymiany z Federacją Rosyjską za ostatni rok jest blisko pięciokrotnie wyższy od naszego eksportu na ten rynek. Aby wyjść z tej

sytuacji kryzysowej, należy obecnie wzmacniać instrumenty finansowe wspierające eksport. Wspieranie eksportu jest bowiem jednocześnie jednym z najważniejszych i najbardziej efektywnych sposobów walki z ubytkiem miejsc pracy.

LITERATURA

1. <http://www.pcc.org.pl>
2. <http://www.sbnnet.ru/brhmsk/teksty/R4.htm#za3>
3. Koczot S., *Handel z Rosją nadal ryzykowny*, „Prawo i Gospodarka” 2000, nr 166.
4. *Popularna encyklopedia powszechna, kontynenty i państwa, Europa*, t. II, FOGRA, Kraków 2000.
5. Rocznik statystyczny 2000, GUS, Warszawa 2000 (kombinowane i łączone dane z różnych tabel i weryfikacja poprawności danych w innych źródłach na podstawie rocznika statystycznego oraz ich aktualizacja).
6. Szafrąński A., *Do Unii bez sąsiadów*, „Prawo i Gospodarka” 2000, nr 196.
7. Szafrąński A., *Handlowy partner: Rosja*, „Prawo i Gospodarka” 2000, nr 252.