

Polska – Rosja krótkie spojrzenie na współpracę gospodarczą

Rosja była, jest i będzie jednym z najważniejszych partnerów dla polskich przedsiębiorców. Tradycje historyczne, sąsiedzkie położenie, bliskość kulturowa, oraz atrakcyjność wzajemnie korzystnych ofert, to tylko kilka czynników uzasadniających ważne miejsce Rosji w polskim handlu zagranicznym i podobne naszego kraju u wielkiego sąsiada. Od początku bieżącego wieku nasz wschodni sąsiad zajmuje czołowe miejsca w polskim handlu zagranicznym na poza Unią Europejską. Dynamika naszej wymiany towarowej była także zwykle wyższa, niż na innych rynkach, a skala polskiej oferty systematycznie rosła.

Polskie obroty handlowe z Rosją w 2013 r. wyniosły ponad 36 mld USD w tym odpowiednio eksport 10,8 mld USD, import 25,3 mld USD. Podstawowymi pozycjami w strukturze polskiego eksportu do Rosji były:

- wyroby przemysłu elektromaszynowego 4,2 mld USD (39% całego eksportu),
- wyroby przemysłu chemicznego 2,1 mld USD (19,5%),
- artykuły rolno-spożywcze 1,7 mld USD (15,4 %),
- wyroby metalurgiczne 900 mln USD (ok. 8,3%),
- wyroby przemysłu lekkiego 500 mln USD (4,8%),
- wyroby przemysłu drzewno-papierniczego 480 mln USD (4,5%).

Z analiz przeprowadzanych przez pracowników polskich placówek dyplomatycznych w Rosji wynika, że głównymi ośrodkami, do których kierowany jest polski eksport należą: Moskwa (około 50%), obwód moskiewski (15%), obwód kaliningradzki (10%), St. Petersburg i obwód leningradzki (9%). Warto tutaj przypomnieć, że w Rosji jest 17 miast o liczbie mieszkańców przekraczającej 1 mln osób - to ciągle duża i niewykorzystana rezerwa dla polskich ofert.

Zdaniem ekspertów analizujących rynek, perspektywiczne dla polskiego eksportu na rynku rosyjskim są sektory obejmujące towary i usługi tradycyjnie sprzedawane do Rosji:

- maszyny i urządzenia, takie jak: technika dla rolnictwa i urządzenia dla przetwórstwa spożywczego, urządzenia do produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych (w tym zwłaszcza opakowań), niektóre maszyny budowlano – drogowe, maszyny i urządzenia metalurgiczne i hutnicze, maszyny i urządzenia energetyczne, a także dla przetwórstwa drewna;
- artykuły rynkowe, w tym farmaceutyki, wyroby higieniczne (które przez kilka lat stanowiły główna pozycje w polskim eksporcie), niektóre kosmetyki i akcesoria meblarskie;
- artykuły rolno – spożywcze, w tym mięso, niektóre wyroby mleczne, mrożonki owocowe i warzywne, wyroby czekoladowe i cukiernicze, a także produkty

pochodzenia roślinnego, które ze względu na obowiązujące sankcje gospodarcze, będą miały przez pewien okres, utrudniony bezpośredni dostęp do rosyjskich odbiorców;

- wyroby przemysłu lekkiego, w tym niektóre materiały, obuwie, wyroby pończosznicze i bielizniarskie;
- wyroby ceramiczne, artykuły chemii budowlanej, wyroby budowlane z drewna oraz materiały izolacyjne;
- wyroby z tworzyw sztucznych i z kauczuku;
- wyroby metalurgiczne (w tym np. wyroby walcowane na gorąco, rury i przewody, normalia i narzędzia);
- szeroko rozumiany sprzęt gospodarstwa domowego.

Od lat, niezmienna jest struktura polskiego importu z Rosji, w której dominują produkty mineralne, w tym ropa naftowa (68% wartości całego importu) i gaz ziemny (19%). Ceny na te nośniki energii na rynkach Światowych, przy w miarę stałym wolumenie naszych potrzeb, określają wartość naszego importu. Pozostałe grupy towarowe zajmowały mniej znaczącą pozycję w imporcie, a były to między innymi: wyroby przemysłów chemicznego (5%), metalurgicznego, elektromaszynowego i drzewno-papierniczego. Importowane były także artykuły rolno-spożywcze oraz różne surowce i półprodukty, jak np.: węgiel, kauczuki, chlorek potasu, wyroby walcowane aluminium, niestopowe, metanol, mocznik oraz nawozy mineralne.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, bazowym dokumentem regulującym współpracę handlową i gospodarczą z Rosją jest Porozumienie o partnerstwie i współpracy. Natomiast podstawę dla rozwoju dwustronnych stosunków gospodarczych stanowi Umowa o współpracy gospodarczej z 2004 r., na mocy, której powołano Polsko-Rosyjską Międzyrządową Komisję ds. Współpracy Gospodarczej. Jest to główne forum dla dialogu gospodarczego pomiędzy Polską i Rosją. Komisja koordynuje rozwój polsko-rosyjskich kontaktów gospodarczych między naszymi krajami, a pomiędzy jej posiedzeniami, pracują grupy robocze, które rozwiązują konkretne problemy we współpracy. Obszary zainteresowań poszczególnych grup dotyczą: handlu i inwestycji, współpracy w sektorze paliwowo-energetycznym, współpracy w dziedzinie turystyki, współpracy wojskowo-technicznej oraz rolnictwa. W stosunkach z Rosją obowiązuje także wiele innych bilateralnych umów, w tym np.: w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku oraz umowy regulujące współpracę w dziedzinie energetyki, transportu, infrastruktury granicznej, ochrony środowiska naturalnego, współpracy naukowo-technicznej, turystyki, kontaktów międzyregionalnych i żeglugi po Zalewie Wiślanym.

Warto także zaznaczyć, że już od wielu lat, kilkadziesiąt polskich pałcówek naukowych realizuje różne projekty ze swoimi rosyjskimi partnerami. Wśród tematów

strategicznych we współpracy znajdują się, między innymi, zagadnienia z następujących obszarów:

- nowych materiałów, nanomateriałów i technologii materiałowych;
- elektroniki i optoelektroniki, energetyki, techniki laserowych;
- medycyny i biotechnologii;
- fizyki, geologii i geofizyki;
- ekologii oraz nowych źródeł energii.

Zdaniem pracowników Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji w Moskwie, Polska posiada także atrakcyjne oferty prezentujące innowacyjne rozwiązania, którymi mogą być zainteresowani partnerzy rosyjscy. Dotyczy to propozycji w takich dziedzinach jak:

- nowoczesne technologie dla zakładów energetycznych i elektrowni, w tym dla energetyki odnawialnej,
- technologie i urządzenia dla produkcji kwasu siarkowego,
- technologie oraz maszyny i urządzenia dla branży paliwowo-energetycznej,
- maszyny, urządzenia i technologie dla przemysłu chemicznego,
- maszyny, urządzenia i technologie dla przemysłów wydobywczych (w tym: technologie zgazowania węgla, pozyskania i wykorzystania metanu, oczyszczania wód kopalnianych, urządzenia kontrolne podnoszące bezpieczeństwo pracy górników),
- urządzenia i technologie służące ochronie środowiska naturalnego (np. technologie odsiarczania spalin, oczyszczania sieci wodnych i ciepłowniczych),
- technologie stosowane w łączności i telekomunikacji oraz urządzenia mechaniczne i elektryczne do rejestracji dźwięku i odbioru obrazu,
- technologie służące racjonalizacji gospodarki komunalnej w zakresie oszczędności i efektywności energetycznej oraz gospodarowania odpadami.
- technologie i urządzenia do oczyszczania zbiorników wodnych,
- technologie budowy nowoczesnych cukrowni i silosów,
- materiały – i energooszczędne technologie dla budownictwa przemysłowego i mieszkaniowego,
- technologie kontroli czystości wody pitnej, oczyszczalnie ścieków przemysłowych i komunalnych, technologie budowy i modernizacji sieci wodociągowych,
- urządzenia i technologie dla przetwórstwa rolno-spożywczego.

Najskuteczniejszą formą trwałej obecności na rynku partnera, są inwestycje, w tym szczególnie bezpośrednio inwestycje produkcyjne (BIZ). Mimo braku międzyrządowej umowy o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji (umowa z roku 1993 nie została

ratyfikowana przez stronę rosyjską), ich polska wartość na rynku rosyjskim systematycznie rośnie. Zgodnie z danymi NBP wg stanu na koniec 2013 r. polskie BIZ w Rosji oceniane są na około 2,2 mld USD, zaś rosyjskie w Polsce – na 915 mln USD.

Inwestycje polskie w Rosji dotyczą np. produkcji: środków higieny, opakowań do napojów i kosmetyków, ceramiki sanitarnej, farmacji, elektrotechniki, chemii budowlanej, napojów. Natomiast inwestycje rosyjskie w Polsce ulokowane są w sektorze paliwowym, metalurgii, branży IT, handlu i dystrybucji.

Do najbardziej perspektywicznych obszarów, gdzie możliwa jest aktywizacja współpracy gospodarczej, w tym inwestycji bezpośrednich należą:

- przetwórstwo drewna i produkcja wyrobów z drewna;
- produkcja wyrobów z tworzyw;
- produkcja materiałów higienicznych i kosmetycznych;
- przetwórstwo rolno-spożywcze;
- produkcja artykułów gospodarstwa domowego;
- produkcja podzespołów i części zamiennych dla przemysłu motoryzacyjny;
- projekty innowacyjne, w tym technologie.

Charakterystyczną cechą obecności podmiotów z Polski na rynku Rosji jest ich koncentracja w kilku wybranych obwodach: Nowgorodzkim, Moskwie i Moskiewskim, Kaliningradzkim, Orłowskim, Republice Komi, Iwanowskim i Władimirskim.

Z powyższego wynika, że w ocenie polskich inwestorów zainteresowaniem cieszą się te regiony, które mają duży potencjał inwestycyjny i stabilną sytuację budżetową, a które jednocześnie proponują inwestorom pewne ułatwienia i ulgi w momencie rozpoczęcia inwestycji, w ramach funkcjonujących lokalnie uregulowań. Dodatkowymi atutami dla polskich inwestorów jest położenie geograficzne danego regionu, stan jego infrastruktury i łączności oraz pozytywne doświadczenia wcześniej założonych firm. Ważne znaczenie mają te regiony, w których panuje tzw. „sprzyjający klimat inwestycyjny” (pod którym rozumie się np. lokalne prawo, poziom biurokracji i korupcji, sytuację na rynku pracy, koszty funkcjonowania i stan infrastruktury, a także sytuację ekonomiczną regionu w przypadku produkcji na rynek miejscowy). Większość regionów rosyjskich posiada własne programy rozwojowe, opracowane w oparciu o wytyczne władz centralnych i do uczestnictwa w realizacji których zaprasza inwestorów zagranicznych. Zwykle są to jednak projekty duże wymagające poważnych nakładów finansowych, które przekraczają możliwości polskich firm, a działania w ramach grupy inwestorów są w zasadzie niespotykane.

Rynek rosyjski wciąż jest niedostatecznie spenetrowany przez polskich przedsiębiorców, pozostaje rynkiem bardzo chłonnym, o dużych możliwościach wzrostu, zwłaszcza poza

stolicami. Jeśli polscy eksporterzy zdecydują się na ekspansję do regionów Rosji, w tym w zakresie działalności inwestycyjnej, mogą liczyć na znaczący wzrost sprzedaży. Rosja prowadzi bardzo intensywne działania na rzecz poprawy warunków inwestycyjnych i co roku poprawia swoją pozycję w rankingu Banku Światowego „Doing Business”. Nadal jednak inwestorzy muszą liczyć się z poważną biurokracją, korupcją i niespójnością oraz niejasnością przepisów.

Szczególnie ważnym i nadal słabo wykorzystanym obszarem współpracy pomiędzy naszymi krajami są kontakty regionalne, które koncentrują się przede wszystkim na współpracy administracyjnej (wymiana doświadczeń z zakresu funkcjonowania władz samorządowych), gospodarczej, kulturalnej, oświatowo-naukowej, społecznej oraz turystycznej. Współpraca opiera się na bazie prawno-traktatowej, którą regulują określone umowy i porozumienia. Umowy regionalne zawierane na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat były najczęściej kontynuacją wcześniejszych porozumień o współpracy. Różnego rodzaju porozumienia, listy intencyjne i protokoły zamierzeń zostały podpisane na poziomie regionalnym między kilkudziesięcioma regionami FR oraz większością polskich województw. Podobne umowy zawierają także miasta i inne podmioty na podstawie dwustronnych porozumień o współpracy. Zawarte porozumienia realizowane są z różną częstotliwością i natężeniem, a część umów nie jest realizowana w ogóle. Wynika to, przede wszystkim, ze zróżnicowania potencjału gospodarczego i inwestycyjnego poszczególnych regionów. Umowy dwustronne między polskimi i rosyjskimi podmiotami są podpisywane na różnym szczeblu. Trudności z ich realizacją wynikają, w głównej mierze, z częstych zmian personalnych na stanowiskach administracyjnych, a także problemów finansowych. Od kilku lat współpraca regionalna jest monitorowana i koordynowana przez Izby Wyższe Parlamentów Polski i Rosji oraz Ministerstwa Spraw Zagranicznych. W ciągu ostatnich lat, w kilku współpracujących ze sobą regionach Polski i Rosji wypracowana została dobra praktyka corocznych spotkań w celu wymiany doświadczeń oraz prezentacji działań promujących rozwój wzajemnych kontaktów. Najsilniejszymi impulsami, które przyczyniały się do znacznego ożywienia współpracy międzyregionalnej były Fora Regionów Polski i Rosji, pod auspicjami Marszałka Senatu RP B. Borusewicza i Przewodniczącego Rady Federacji S. Mironowa oraz W. Matwiejenko. Przebieg spotkań był pozytywnie oceniony z obu stron, a lista uczestników, włączając kilkunastu gubernatorów i wicegubernatorów regionów rosyjskich oraz władz województw polskich, świadczyła o wysokim jego statusie w obu krajach. Te po raz pierwszy w naszej historii i bezprecedensowe ze względu na skalę przedsięwzięcia, stanowiły faktycznie nowe otwarcie we wzajemnych relacjach między naszymi krajami i mogły przyczynić się do dynamicznego wzrostu naszej współpracy gospodarczej. Na tym poziomie bowiem

mamy największe rezerwy i szanse na wprowadzanie na rynek znanego i bezpiecznego (bo gwarantowanego autorytetem lokalnych porozumień) partnera towarów i usług oferowanych przez dziesiątki tysięcy małych i średnich firm. Firmy takie, dominujące na polskim rynku mają bardzo ograniczone możliwości bezpośredniego uczestnictwa w wymianie międzynarodowej. Natomiast MSP powinny być uczestnikiem zbiorowych ofert przygotowywanych przez miasta, powiaty czy województwa. Działania w grupie zawsze minimalizują ryzyka i pomniejszają koszty. Po serii otwierania quasi ambasad przez większość naszych województw w Brukseli, warto pomyśleć o kolejnym kroku, jaki mogłoby być otwieranie swoich biur handlu i promocji w wybranych miastach partnerskich. Obserwacja rynku rosyjskiego potwierdza stara prawdę, że aby towar kupić trzeba go najpierw obejrzeć i spróbować. Handel na odległość, w tym rozwijający się e-biznes ma ogromną przyszłość, ale zanim do niego dojdzie warto pomyśleć o kilkuset metrowej stałej ekspozycji propagującej naszego lub naszych partnerów w centralnym regionie miasta. Wzajemność takiej usługi i partnerstwo publiczno - prywatne mogłoby znacznie zwiększyć poziom wzajemnych obrotów handlowych i być może inwestycji w regionie.

Z otrzymanych niedawno informacji wynika, że także w Rosji powstanie niebankowa, depozytowo-kredytowa organizacja Agencja Gwarancji Kredytowych. Celem Agencji będzie okazanie wsparcia gwarancyjnego MSP. Obecnie bowiem rozszerzenie inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw ze środków własnych jest ograniczone. Działania te, mogą stanowić znaczące uzupełnienie dla funkcjonujących w naszym kraju programów wspierania eksportu na różne rynki (w tym do Rosji), których ważnymi ogniwami są: Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych i Bank Gospodarstwa Krajowego w sferze finansowo-ubezpieczeniowej, a PARP i sieć placówek COIiE w obszarze informacji dla biznesu.

Zbigniew Bereza

*dyr. Centrum Informacji, Monitoringu, Szkoleń i Wydawnictw
w Stowarzyszeniu Współpracy Polska - Wschód*