AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO

Tom 10 (XXV)
Zeszyt 2

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2010

Renata Matysik-Pejas[1]
Monika Szafrańska[2]
Agnieszka Potocka[3]
Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie
Uniwersytet Rolniczy
Kraków

Stan i uwarunkowania wymiany handlowej Polski z Rosją w zakresie produktów rolno-spożywczych

State and conditions of Polish-Russian trade in agri-food products

Synopsis. Analiza wymiany towarowej w zakresie produktów rolno-spożywczych pomiędzy Polską a Rosją za latach 1997-2008 wykazała, iż wymianę tę charakteryzuje po stronie polskiej przewaga eksportu nad importem, a zatem dodatnie saldo handlu tymi towarami. Średni udział artykułów rolno-spożywczych w ogólnej strukturze polskiego eksportu do Rosji na przełomie lat 1997-2008 ukształtował się na poziomie około 23%, podczas gdy import z Rosji na poziomie niewiele przekraczającym 1%. Spośród czterech sekcji produktów rolno-spożywczych największy udział w eksporcie z Polski do Rosji przypada na sekcję IV, tj. przetwory spożywcze, zaś najmniejszy na sekcję III, tj. tłuszcze i oleje. Po stronie szans polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji, które należałoby wykorzystać, można wskazać m.in. położenie geograficzne tego kraju, potencjał ekonomiczny, rozmiar i chłonność rynku oraz pozycję na arenie międzynarodowej, a także starania Rosji o wejście w struktury WTO, wzrost zamożności rosyjskiego społeczeństwa oraz brak samowystarczalności żywnościowej. Niestety obok szans istnieje także wiele zagrożeń oraz słabych stron polskiego eksportu do Rosji.

Słowa kluczowe: Polska, Rosja, wymiana handlowa, produkty rolno-spożywcze.

Abstract. Results of Polish-Russia trade in agri-food products in years 1997-2008 were presented. The value and structure of Polish exports to Russia and imports of agri-food products from Russia per sections of CN nomenclature were characterized. The share of agri-food products in the total value of Polish exports to Russia and imports from Russia was determined. The analysis of strengths and weaknesses as well as opportunities and threats in trading with Russia were presented.

Key words. Poland, Russia, trade exchange, agri-food products.

Wstęp

Z dniem 1 maja 2004 roku, tj. z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, handel z krajami członkowskimi UE został objęty regułami jednolitego rynku. Spowodowało to, iż nastąpiły także zmiany w warunkach wymiany handlowej Polski z krajami trzecimi, w tym także z Rosją.

[1] Dr inż., e-mail: rrmatysi@cyf-kr.edu.pl.
[2] Dr inż., e-mail: mszafranska@ar.krakow.pl.
[3] Mgr inż., e-mail: agnieszka8@gmail.com.

Federacja Rosyjska ze względu na swoje położenie geograficzne, wielkość rynku i potencjał ekonomiczny jest dla Rzeczpospolitej Polskiej ważnym partnerem handlowym. Współpraca gospodarcza pomiędzy Rosją i Polską obejmuje prawie wyłącznie handel towarowy. Polskie rolnictwo i przemysł spożywczy, zmodernizowane w okresie dostosowawczym do członkostwa w Unii Europejskiej, oferują atrakcyjne produkty nie tylko na rynki krajów unijnych, ale także na rynek rosyjski. Wśród artykułów rolno-spożywczych eksportowanych z Polski do Rosji, w rozumieniu zarówno unijnej, jak i rosyjskiej taryfy celnej, znajdują się takie produkty jak zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty pochodzenia roślinnego, tłuszcze i oleje oraz przetwory spożywcze. Rosja jest obok Unii Europejskiej największym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych. Na wielkość eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Rosji wpływa zarówno koniunktura gospodarcza w tym kraju, jak również decyzje wspierające lub ograniczające zagranicznych przedsiębiorców, inwestorów i eksporterów.

Metodyka

Celem pracy jest analiza i ocena polsko-rosyjskiej wymiany towarowej w zakresie towarów rolno-spożywczych. Źródłem danych do analizy i wnioskowania były informacje wtórne pochodzące z Roczników Statystycznych Handlu Zagranicznego Głównego Urzędu Statystycznego. Do analizy przyjęto lata 1997-2008. Analizę danych przeprowadzono układzie wertykalnym, pozwalającym na zbadanie struktury elementów analizowanego zjawiska. Analizę wykonano w wartościach bieżących. Do identyfikacji czynników wewnętrznych i zewnętrznych, determinujących polsko-rosyjską wymianę towarową, zastosowano metodę analizy SWOT.

Formalnoprawne uwarunkowania polsko-rosyjskiej wymiany handlowej

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wiązało się z przekazaniem dotychczasowych narodowych uprawnień w zakresie zewnętrznych stosunków handlowych instytucjom unijnym. Polska została objęta wspólną polityką, będącą domeną Wspólnoty. Nie jest to równoznaczne z całkowitym pozbawianiem Polski wpływu na politykę handlową w stosunku do krajów trzecich, jednak zmianie uległy metody i instrumenty tej polityki. Polski udział w kształtowaniu unijnej zagranicznej polityki handlowej od 1 maja 2004 r. realizowany jest w sposób pośredni poprzez przedstawicieli Rzeczpospolitej Polskiej w organach Unii Europejskiej. Do ich kompetencji należy zagraniczna polityka handlowa, jak również aktywny lobbing ze strony polskich grup producenckich, reprezentantów poszczególnych regionów, branż czy przemysłów [Kawecka-Wyrzykowska 2004a].

W związku z powyższym zmianie uległy także warunki wymiany handlowej Polski z krajami trzecimi, w tym także z Rosją. Według protokołu, podpisanego przez Polskę i Rosję 27 kwietnia 2004 roku w Luksemburgu, podstawowym dokumentem regulującym wzajemną współpracę gospodarczą jest od 1 maja 2004 roku Układ o Partnerstwie i Współpracy między Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi oraz

Federacją Rosyjską (Agreement on Partnership and Cooperation establishing a partnership between the European Communities and their Member States, on the one part, and The Russian Federation, on the other part). Podstawę rozwoju dwustronnych stosunków gospodarczych Polski i Rosji stanowi umowa między Rządem RP a Rządem FR o współpracy gospodarczej z 2.11.2004 r., powołująca w szczególności Polsko-Rosyjską Międzyrządową Komisję ds. Współpracy Gospodarczej. Komisja stanowi główne instytucjonalne forum dialogu gospodarczego między Polską a Rosją w sprawach wchodzących w kompetencje narodowe Polski [Przewodnik… 2010].

Tabela 1. Klasyfikacja towarowa artykułów rolno-spożywczych według sekcji (I – IV) nomenklatury CN

Table 1. Classification of agri-food products according to sections (I –IV) of the CN nomenclature

Towary rolno-spożywcze			
Sekcja I. Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	Sekcja II. Produkty pochodzenia roślinnego	Sekcja III. Tłuszcze i oleje	Sekcja IV. Przetwory spożywcze
01 - Zwierzęta żywe 02 - Mięso i podroby jadalne 03 - Ryby i inne bezkręgowce wodne, 04 - Produkty mleczarskie: jaja ptasie; miód naturalny; jadalne produkty pochodzenia zwierzęcego 05 - Produkty pochodzenia zwierzęcego, gdzie indziej niewymienione	06 - Drzewa i inne rośliny; bulwy, korzenie; cięte kwiaty i ozdobne liście 07 - Warzywa 08 - Owoce i orzechy jadalne 09 - Kawa, herbata i przyprawy 10 - Zboża 11 - Produkty pochodzenia młynarskiego, słód skrobia 12 - Nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza 13 - Szelak, gumy, żywice oraz inne soki i ekstrakty roślinne 14 - Materiały roślinne do wyplatania; produkty pochodzenia roślinnego, gdzie innej nie wymienione	15 - Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego, gotowe tłuszcze jadalne; woski	16 - Przetwory z mięsa, ryb lub skorupiaków, mięczaków i innych bezkręgowców wodnych 17 - Cukry i wyroby cukiernicze 18 - Kakao i przetwory 19 - Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka; pieczywo cukiernicze 20 - Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub innych części roślin 21 - Różne przetwory spożywcze 22 - Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet 23 - Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt 24 - Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Rocznik… 2009].

Klasyfikacja towarów w handlu zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem produktów rolno-spożywczych

W Rzeczpospolitej Polskiej do końca kwietnia 2004 r. w statystyce handlu zagranicznego i taryfie celnej stosowana była Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN. Począwszy od 1 maja 2004 r. wymiana handlowa z krajami trzecimi, w tym również z Rosją, opiera się na Wspólnotowej Taryfie Celnej (Common Customs Tariff). Obroty towarowe w handlu zagranicznym prezentowane są według ośmioznakowej Scalonej Nomenklatury CN (Combined Nomenclature), która stanowi

podstawę klasyfikacji towarów według taryfy celnej Unii i zapewnia jednolitą bazę klasyfikacyjną dla handlu zagranicznego, spójną z klasyfikacjami międzynarodowymi. Scalona Nomenklatura CN podlega corocznej weryfikacji [Kawecka-Wyrzykowska 2004b].

Podstawą systemu celnego w Federacji Rosyjskiej jest taryfa celna wprowadzona 1 stycznia 2002 roku oraz kodeks celny, który obowiązuje od 1 stycznia 2004 roku. Akty te regulują zasady ustalania i wysokość stawek celnych importowych. Należy podkreślić, że zostały one opracowane na podstawie reguł obowiązujących w krajach Unii Europejskiej i WTO. Układ rosyjskiej taryfy celnej jest analogiczny do taryfy UE w zakresie nomenklatury towarowej oraz podziału na sekcje i działy, z tym, że rosyjska taryfa w odróżnieniu od unijnej podaje wyłącznie stawki celne odpowiadające stawkom konwencyjnym, zaś odpowiedniki stawek autonomicznych i preferencyjnych są uwzględnione w innych aktach prawnych [Federacja… 2005].

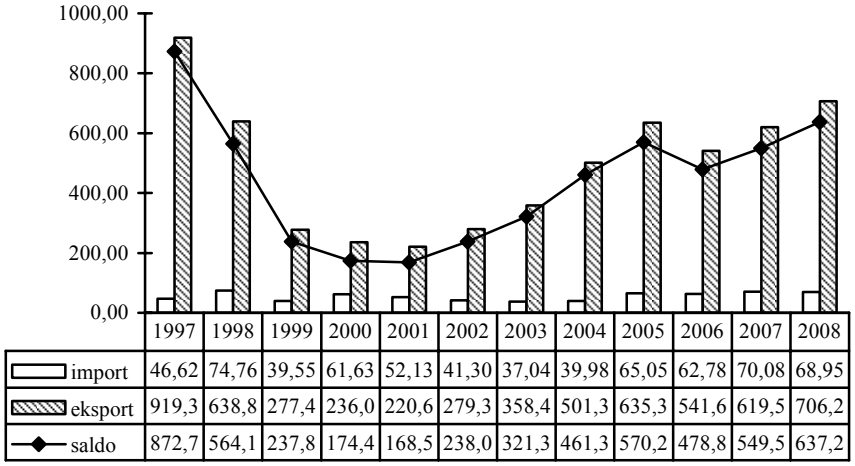
Obroty towarowe w handlu zagranicznym według nomenklatury CN klasyfikowane są według zwiększającego się stopnia przetworzenia, od najmniej do najbardziej przetworzonych. Towary zostały podzielone na 21 sekcji, przy czym sekcje od I do IV obejmują artykuły sklasyfikowane jako rolno-spożywcze (tab. 1).

Wyniki polsko-rosyjskiej wymiany handlowej w zakresie towarów rolno-spożywczych

Wymiana handlowa w zakresie artykułów rolno-spożywczych pomiędzy Polską a Rosją jest elementem składowym ogólnych obrotów handlu zagranicznego. W przypadku tej grupy produktów charakterystyczna jest przewaga polskiego eksportu na importem, a zatem dodatnie saldo handlu z Rosją (rys. 1).

W latach 1993-1997 miał miejsce dynamiczny wzrost polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych na rynek rosyjski. Jednak w następstwie kryzysu gospodarki rosyjskiej w 1998 r.[4] polski eksport towarów rolno-spożywczych do tego kraju spadł w 1999 r. do poziomu 277,43 mln USD. Kolejne dwa lata były jeszcze gorsze, jednak saldo wymiany handlowej pozostało dodatnie. W 2001 r. eksport osiągnął wartość 220,63 mln USD, co stanowiło zaledwie około 24% poziomu sprzed kryzysu. Wpłynęło to niekorzystnie na pozycję polskich eksporterów na rynku rosyjskim. Dopiero rok 2002 przyniósł trend wzrostowy, który kontynuowany był aż do roku 2005. Mimo tego, poziomu eksportu artykułów rolno-spożywczych z okresu przed kryzysem nie udało się przekroczyć. Kolejne niewielkie załamanie w eksporcie artykułów rolno-spożywczych miało miejsce w 2006 r., jednak już w roku 2008 wartość eksportu osiągnęła poziom 706, 24 mln USD (rys. 1).

[4] Kryzys ten przejawiał się deprecjacją rubla przekraczającą 300%, zmniejszeniem dochodów realnych ludności i wzrostem cen, co z kolei wpłynęło na spadek popytu na rosyjskim rynku.



Rys. 1. Polsko-rosyjska wymiana handlowa w zakresie artykułów rolno-spożywczych w latach 1997-2008, mln USD

Fig. 1. Polish-Russian trade in agri-food products in 1997-2008, million USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Rocznik… 1998-2009 passim].

Tabela 2. Udział towarów rolno-spożywczych w polskim eksporcie do Rosji i imporcie z Rosji w latach 1997-2008, %

Table 2. Share of agri-food products in Polish exports to Russia and imports from Russia in 1997-2008, %

Rok	Udział towarów rolno-spożywczych (Sekcje I-IV) w eksporcie z Polski do Rosji	Udział towarów rolno-spożywczych (Sekcje I-IV) w imporcie z Rosji do Polski
1997	42,67	1,74
1998	39,99	3,15
1999	39,10	1,48
2000	27,38	1,33
2001	20,84	1,18
2002	20,98	0,94
2003	23,69	0,71
2004	17,64	0,63
2005	16,04	0,72
2006	11,49	0,52
2007	9,63	0,49
2008	7,9	0,34

Źródło: jak w rys. 1.

W długim okresie odbudowy polskiego eksportu po kryzysie w 1998 r. następowało nie tylko proste odtworzenie jego skali, ale także dokonała się dość znacząca przebudowa jego struktury przedmiotowej. Do czasu kryzysu artykuły rolno-spożywcze stanowiły podstawę polskiego eksportu do Rosji, a Polska była liczącym się dostawcą na tym rynku. Jednak od tego czasu obserwuje się systematyczny spadek udziału tej grupy towarowej w ogólnej strukturze eksportu. O ile w 1997 r. udział towarów zaliczanych do sekcji I-IV

wynosił ponad 42% polskiego eksportu na rynek rosyjski, to w roku 2008 ich udział zmalał zaledwie do 7,9% ogólnej wartości eksportu do Rosji (tab. 2).

Po stronie importu produkty rolno-spożywcze odgrywają znikomą rolę. Przeciętny udział tej grupy towarowej w strukturze polskiego importu z Rosji ukształtował się w latach 1997-2008 na poziomie 1,1%, natomiast w strukturze eksportu wyniósł odpowiednio 23,1%.

Spośród czterech sekcji towarowych artykułów rolno-spożywczych największy udział w polskim eksporcie do Rosji przypada na towary sklasyfikowane w sekcji IV (Przetwory spożywcze). Średnio w analizowanym okresie wynosił on 57,51%, zaś najmniejszy udział przypadał na sekcję III (Tłuszcze i oleje), średnio 1,66%.

Eksport towarów sklasyfikowanych w sekcji I (Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego) w latach 1997-2001 wykazywał tendencję spadkową (tab. 3). W kolejnych latach następował wzrost eksportu tych artykułów, do poziomu 109,372 mln USD w roku 2003. Jednak już w roku 2004 (a więc jeszcze przed wprowadzeniem przez Rosję embarga na polskie mięso w listopadzie 2005 r.[5]) wartość eksportu spadła do około 102,7 mln USD. W kolejnym roku w tej grupie towarowej nastąpił spadek eksportu o dalsze 16,85 mln USD w porównaniu z rokiem poprzednim. W kolejnych latach (2006-2007) poziom eksportu do Rosji nie przekroczył poziomu z roku przed wprowadzeniem embarga i utrzymywał się na średnim poziomie 85,582 mln USD. Ubytek eksportu towarów sekcji I, spowodowany spadkiem eksportu mięsa, został w znacznej mierze zrekompensowany wzrostem eksportu zwierząt żywych w ramach tej samej sekcji towarowej.

W latach 1997-2001 odnotowano systematyczny spadek polskiego eksportu w zakresie sekcji II, tj. produktów pochodzenia roślinnego. Wartość eksportu w tym okresie spadła o ponad połowę (odpowiednio z poziomu 76,614 mln USD do 31,368 mln USD). Kolejne lata przyniosły jednak poprawę tej niekorzystnej sytuacji i w roku 2005 wartość eksportu produktów pochodzenia roślinnego ukształtowała się na poziomie 225,714 mln USD. Podobnie jak w przypadku mięsa, w listopadzie 2005 roku Federacja Rosyjska przestała uznawać polskie świadectwa fitosanitarne, co bezpośrednio spowodowało spadek eksportu towarów sklasyfikowanych w sekcji II na rynek rosyjski w kolejnych latach. Ograniczenia dotyczą przede wszystkim eksportu warzyw i owoców, które od 2002 r. stanowiły około 80% eksportu do Rosji produktów sekcji II.

Analiza SWOT polsko-rosyjskiej wymiany towarowej

Analiza mocnych i słabych stron to identyfikacja czynników wewnętrznie pozytywnych i wewnętrznie negatywnych. Ma ona na celu określenie pozycji konkurencyjnej na rynku, dlatego czynniki te powinny być rozpatrywane na tle sytuacji konkurentów. Metoda ta określa również zewnętrzne czynniki negatywne i pozytywne, czyli pojawiające się szanse i zagrożenia. Świadczą one zazwyczaj o istocie atrakcyjności rynku [Garbarski i inni 2001].

[5] Rosja zarzuciła wówczas polskim rolnikom i eksporterom fałszowanie certyfikatów weterynaryjnych i fitosanitarnych. Embargo to zostało zniesione po ponad dwóch latach.

Tabela 3. Wartość i struktura polskiego eksportu do Rosji i importu z Rosji w zakresie towarów rolno-spożywczych w latach 1997-2008, z uwzględnieniem podziału na działy

Table 3. Polish exports to Russia and imports from Russia of agri-food products in 1997-2008, by CN sections

Rok	Eksport/Import		Towary rolno-spożywcze				
			Zwierzęta żywe; rodukty pochodzenia zwierzęcego	Produkty pochodzenia roślinnego	Tłuszcze i oleje	Przetwory spożywcze	Razem
1997	eksport	tys. USD	101 914	76 614	13 060	727 729	919 317
		udział ,%	11,09	8,33	1,42	79,16	100,00
	import	tys. USD	42 082	2 956	111	1 468	46 617
		udział ,%	90,27	6,34	0,24	3,15	100,00
1998	eksport	tys. USD	119 411	75 536	10 881	433 044	638 872
		udział ,%	18,69	11,82	1,7	67,78	100,00
	import	tys. USD	63 081	9 849	19	1 814	74 763
		udział ,%	84,37	13,17	0,03	24,30	100,00
1999	eksport	tys. USD	72 733	51 472	22 867	130 318	277 390
		udział ,%	26,22	18,56	8,24	46,98	100,00
	import	tys. USD	36 173	1 473	95	1 811	39 552
		udział ,%	91,46	3,72	0,24	4,58	100,00
2000	eksport	tys. USD	56 283	40 990	8 296	130 472	236 041
		udział ,%	23,84	17,37	3,51	55,28	100,00
	import	tys. USD	59 179	972	0	1 475	61 626
		udział ,%	96,03	1,58	0,00	2,39	100,00
2001	eksport	tys. USD	54 669	31 368	6 060	128 533	220 630
		udział ,%	24,78	14,22	2,75	58,26	100,00
	import	tys. USD	48 434	1 393	3	2 296	52 126
		udział ,%	92,92	2,67	0,01	4,40	100,00
2002	eksport	tys. USD	68 066	58 380	2 727	150 204	279 377
		udział ,%	24,36	20,90	0,98	53,76	100,00
	import	tys. USD	37 035	2 539	11	1 711	41 296
		udział ,%	89,68	6,15	0,03	4,14	100,00
2003	eksport	tys. USD	109 373	88 512	2 369	158 150	358 404
		udział ,%	30,52	24,70	0,66	44,13	100,00
	import	tys. USD	26 128	8 996	4	1 908	37 036
		udział ,%	70,55	24,29	0,01	5,15	100,00
2004	eksport	tys. USD	102 709	179 557	1 241	217 848	501 355
		udział ,%	20,49	35,81	0,25	43,45	100,00
	import	tys. USD	32 742	5 043	127	2 064	39 976
		udział ,%	81,90	12,62	0,32	5,16	100,00
2005	eksport	tys. USD	85 857	225 714	1 041	322 718	635330
		udział ,%	13,51	35,53	0,16	50,80	100,00
	import	tys. USD	51 437	5 897	128	7 590	65 052
		udział ,%	79,07	9,07	0,20	11,67	100,00
2006	eksport	tys. USD	86 549	97 445	784	356 824	541 602
		udział ,%	15,98	17,99	0,14	65,88	100,00
	import	tys. USD	54 209	5 101	67	3 399	62776
		udział ,%	86,35	8,13	0,11	5,41	100,00
2007	eksport	tys. USD	84 614	128 589	415	405 969	619587
		udział ,%	13,66	20,75	0,07	65,52	100,00
	import	tys. USD	55 511	4 993	3 908	5 671	70 083
		udział ,%	79,21	7,12	5,58	8,09	100,00
2008	eksport	tys. USD	113632	153 255	448	438 909	706 244
		udział ,%	16,09	21,70	0,06	62,15	100,00
	import	tys. USD	45 281	6 570	9 782	7 317	68 950
		udział ,%	65,67	9,53	14,19	10,61	100,00

Źródło: jak w rys. 1.

Tabela 4. Identyfikacja mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń w handlu z Rosją

Table 4. Identification of strengths and weaknesses as well as opportunities and threats in trading with Russia

Mocne strony	Słabe strony
+ korzystne położenie geograficzne Polski, + wspólna granica z Rosją, + przynależność do wspólnej kultury słowiańskiej, + korzystne uwarunkowania przyrodnicze dla rolnictwa w Polsce, + poprawa jakości polskich produktów w związku z koniecznością przestrzegania rygorystycznych przepisów regulujących handel zagraniczny produktami rolnymi i żywnościowymi, wynikającej z akcesji Polski do Unii Europejskiej, + niskie zużycie NPK na 1 ha UR na tle innych krajów UE, + stabilna sytuacja gospodarcza w Polsce, + działalność promocyjno-wystawiennicza polskich produktów na terenie Rosji.	– zmiana kierunku polskiego eksportu z rynku rosyjskiego na rynek unijny, – zmiana struktury polskiego eksportu na rynek rosyjski: spadek udziału towarów rolno-spożywczych w całkowitym eksporcie z Polski do Rosji, – przeciwne wektory w polskiej i rosyjskiej polityce zagranicznej, – rozdrobnienie polskiego rolnictwa, – niewielkie możliwości polskich przedsiębiorstw pod względem udzielania kredytów oraz skali dostaw – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych w niewystarczający sposób wspiera polskich przedsiębiorców-eksporterów.
Szanse	**Zagrożenia**
+ chłonny rynek rosyjski, + starania Rosji o wejście w struktury WTO, + wzrost zamożności rosyjskiego społeczeństwa, + brak samowystarczalności żywnościowej Rosji, + utworzenie strefy wolnego handlu na terytorium UE i Rosji, + współpraca regionalna, + działalność instytucji takich jak: Polsko-Rosyjska Międzyrządowa Komisja ds. Współpracy Gospodarczej, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, Klub Przedsiębiorczości Polskiej w Moskwie, Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, Wspólna Polsko-Rosyjska Komisja ds. Handlu i Współpracy Gospodarczej.	– wpływ polityki na handel z Polską, – różnice w interpretacji wspólnej historii, – wzrost opłacalności produkcji rodzimej w Rosji, – wysoka konkurencja na rynku rosyjskim, występowanie towarów substytucyjnych w stosunku do polskich produktów, oferowanych przez przedsiębiorców z innych krajów, a przede wszystkim ekspansja chińskich produktów na rynek rosyjski, – bariery taryfowe i parataryfowe (jak np. kwoty i licencje eksportowe).

Źródło: praca Potockiej [2009].

Rynek rosyjski można uznać za atrakcyjny dla polskich towarów rolno-spożywczych ze względu na rozmiar oraz chłonność, położenie geograficzne, potencjał ekonomiczny Rosji i pozycję tego kraju na arenie międzynarodowej.

Federacja Rosyjska nie jest krajem samowystarczalnym żywnościowo. Zgodnie z doktryną żywnościowego bezpieczeństwa kraju, udział ojczystej produkcji w ogólnej ilości zapasów żywności rynku wewnętrznego powinien wynosić nie mniej niż: zboże 95%, cukier 80%, olej roślinny 80%, mięso i przetwory 85%, mleko i nabiał 90%, ryby i przetwory rybne 80%, ziemniaki 95%, sól 85%. Resort, odpowiadający w Rosji za strategiczne zapasy żywności, nie ujawnia danych co do wielkości zapasów w magazynach. Wiadomo jednak, że w sytuacji zaprzestania importu produktów żywnościowych, Rosjanom wystarczy żywności na około 3 miesiące. W czasach ZSRR w magazynach przechowywano żywność na około 100 dni. W 1996 r. okres ten skrócono do 48 dni, w 2001 do 31 dni. Przy obecnej ilości produktów żywnościowych w magazynach

strategicznych i bieżącym obrocie handlowym FR może w warunkach wstrzymania dostaw żywności z zagranicy utrzymać się około 4 miesięcy [Biuletyn… 2009].

W polskiej gospodarce dominują małe i średnie przedsiębiorstwa, co sprawia, że na wielkim rosyjskim rynku stały się one nieliczącymi się partnerami. Do zagrożeń polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych na rynek rosyjski można wobec tego zaliczyć także możliwość utraty zainteresowania przez Rosję importem tych produktów z Polski, ze względu na zbyt małe możliwości polskich przedsiębiorstw pod względem skali dostaw oraz udzielania kredytów.

Jedyną instytucją ubezpieczeniową udzielającą gwarancji w handlu między Rzeczpospolitą Polską i Federacją Rosyjską jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE). Dzięki gwarancjom Skarbu Państwa KUKE ubezpiecza polskich eksporterów od tzw. ryzyka nierynkowego, czyli zarówno ryzyka politycznego kraju transakcji (rozumianego jako ryzyko zmian związanych z decyzją kraju dłużnika, moratorium płatnicze czy siła wyższa) jak i ryzyka handlowego (braku zapłaty za dostawę towarów lub wykonanie usług ze względu na prawnie stwierdzoną niewypłacalność lub zwłokę w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika) [Wydział… 2010]. Jednak działanie KUKE jest dosyć ograniczone i zbyt słabo wspiera polskich eksporterów.

Ponieważ działają w pojedynkę, polskie firmy są łatwe do wyeliminowania z takiego rynku jak rosyjski, gdzie ich nakłady na reklamę i marketing są prawie niezauważalne. Towary rolno-spożywcze, które dominują w polskiej ofercie są ogólnie dostępne na międzynarodowym rynku. Głównym obiektem zainteresowania Rosji są dostawy z UE, USA, Chin i innych krajów azjatyckich.

Z drugiej strony członkowstwo Polski w Unii Europejskiej stwarza możliwość zmiany tej niekorzystnej wizji polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych, przez pośrednie zwiększenie eksportu artykułów rolno-spożywczych do Rosji w ramach poddostaw dla wielkich unijnych firm eksportujących do tego kraju. Polski eksport w ramach poddostaw ma znaczenie tylko z punktu widzenia korzyści ekonomicznych, liczą się bowiem jedynie marki głównych dostawców [Bożyk 2005]. Polskie przedsiębiorstwa powinny przyjąć odpowiednią strategię rynkową, polegającą na uzyskiwaniu gwarancji rządowych i preferencyjnych kredytów oraz podejmowaniu współpracy w zakresie infrastruktury handlowej (np. składy celne). Są to jednak półśrodki, ponieważ do najlepszych metod zwiększania udziału w rosyjskim rynku zalicza się inwestycje zagraniczne w sektorze spożywczym [Miklaszewski 2004].

Do przeszkód niepozwalających na pełne wykorzystanie szans rozwoju polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji zalicza się także niewielkie możliwości płatnicze podmiotów rosyjskich w wymienialnych walutach, słabą infrastrukturę bankowo-ubezpieczeniową, wysokie koszty transportu, ryzyko zniszczenia i utraty towarów, a co za tym idzie ograniczone możliwości ubezpieczania ich przez polskich eksporterów. Brak również stabilnych wzajemnych powiązań między podmiotami obu krajów.

Perspektywy polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji w ramach unijno-rosyjskich stosunków handlowych zależeć będą od inicjatyw i podejścia stron oraz umiejętności kojarzenia wzajemnych interesów. Napięcia polityczne na linii Polska-Rosja to czynnik, który mógłby ograniczyć wzajemną wymianę handlową, mimo poprawiających się ekonomicznych warunków rozwoju stosunków gospodarczych pomiędzy tymi krajami.

Podsumowanie

Rosja, obok Unii Europejskiej, jest jednym z największych importerów produktów rolno-spożywczych z Polski. Jednak potencjał eksportowy Polski w zakresie towarów rolno-spożywczych do tego kraju osłabia znaczne rozdrobnienie polskiego rolnictwa i przetwórstwa żywności.

Wymiana towarowa pomiędzy Polską i Rosją w zakresie produktów rolno-spożywczych w latach 1997-2008 wykazuje po polskiej stronie przewagę eksportu nad importem. Wynikiem tego jest, w całym analizowanym okresie, dodatnie saldo tego handlu, mimo wahającej się wartości polskiego eksportu w kolejnych latach. Średni udział artykułów rolno-spożywczych w ogólnej strukturze polskiego eksportu do Rosji na przełomie lat 1997-2008 ukształtował się na poziomie około 23%, przy czym w roku 1997 stanowił blisko 43% wartości polskiego eksportu, podczas gdy w roku 2008 już tylko niecałe 8%.

Po stronie importu produkty rolno-spożywcze odgrywają znikomą rolę. Przeciętny udział tej grupy towarowej w strukturze polskiego importu z Rosji ukształtował się na przełomie lat 1997-2008 na poziomie niewiele przekraczającym 1%.

Na wielkość polskiego eksportu do Rosji w zakresie produktów rolno-spożywczych w latach 1997-2008, największy wpływ miał kryzys rosyjski w roku 1998 i jego konsekwencje w następnych latach. W wyniku tego kryzysu nastąpił drastyczny spadek eksportu tej grupy towarowej, będącej dotychczas podstawą polskiego eksportu na rynek rosyjski. Ponowne umacnianie się pozycji polskich eksporterów sektora rolno-spożywczego na rynku rosyjskim następowało od 2002 roku. Jednak wartości eksportu z roku przed kryzysem nie udało się przekroczyć.

Spośród czterech sekcji produktów rolno-spożywczych największy udział w eksporcie z Polski do Rosji przypada na sekcję IV, tj. przetwory spożywcze. Średnio w analizowanym okresie było to 57,51%, zaś najmniejszy udział przypadał na sekcję III, tj. tłuszcze i oleje, średnio 1,66%. W handlu zagranicznym rośnie zatem rola produktów wysoko przetworzonych.

Federację Rosyjską można uznać za atrakcyjnego partnera zagranicznego jako odbiorcę polskiego eksportu w zakresie towarów rolno-spożywczych ze względu na chłonność i rozmiary rynku tego kraju, potencjał ekonomiczny i pozycję na arenie międzynarodowej. Jednak, aby polsko-rosyjska wymiana handlowa mogła się rozwijać, oba kraje powinny skupić się na wykorzystaniu potencjalnych szans, unikaniu zagrożeń i sytuacji konfliktowych oraz kształtowaniu zasad porozumienia.

Literatura

Biuletyn informacyjny Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie nr 6. [2009]. [Tryb dostępu:] www.eksporter.gov.pl/Informacja/Skroty.aspx?kategoria=113 [Data odczytu: kwiecień 2010]

Bożyk P. [2005]: Korzyści i zagrożenia rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Rosją po akcesji do Unii Europejskiej. [W:] Wschód jako partner Unii Europejskiej. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Federacja Rosyjska – przewodnik dla przedsiębiorców. [2005]. [Tryb dostępu:] http://www.rosja.biz.pl/files/analizy-ekonomiczne/rosja2005.pdf. [Data odczytu: kwiecień 2010].

Garbarski, L., Rutkowski, I., Wrzosek, W. [2001]: Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy. PWE, Warszawa.

Kawecka-Wyrzykowska E. [2004a]: Wpływ członkostwa w UE na proces podejmowania decyzji w sferze polityki handlowej. [W:] Polska w Unii Europejskiej. Tom II. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

Kawecka-Wyrzykowska E. [2004b]: Zmiany warunków prowadzenia handlu wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE. [W:] Polska w Unii Europejskiej. Tom II. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

Miklaszewski S. [2004]: Stosunki handlowe między polską a Rosją w świetle zagranicznej polityki handlowej UE. [W:] Stosunki gospodarcze Polska-Rosja w warunkach integracji z Unią Europejską. SGH, Warszawa.

Potocka A. [2009]: Atrakcyjność rynku rosyjskiego dla polskich produktów rolno-spożywczych. Praca magisterska wykonana w Katedrze Agrobiznesu, WR-E, Uniwersytet Rolniczy, Kraków.

Przewodnik eksportera po rynku Federacji Rosyjskiej. [2010]. [Tryb dostępu:] http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Skroty.aspx?kategoria=158. [Data odczytu: kwiecień 2010]

Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. [1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009]. GUS, Warszawa.

Wydział Promocji handli i Inwestycji. [2010]. [Tryb dostępu:] http://moskwa.trade.gov.pl/pl/instrumentyeksportu/article/detail,50,Ubezpieczenia_Kredytow_Eksportowych_-_KUKE.html. [Data odczytu kwiecień: 2010].