

Prawdziwe interesy Rosji

Grzegorz Kaliszuk

Współpraca z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw odgrywa coraz mniejszą rolę w rozwoju rosyjskiej gospodarki. Ich rola w światowym handlu także maleje. Rosja szuka partnerów będących potencjalnym źródłem nowoczesnych technologii, potrzebnych do dalszego rozwoju jej gospodarki.

Największe państwo świata, zamieszkane przez 140 milionów ludzi, z PKB o wartości 1,7 biliona dolarów, ma znaczne możliwości rozwoju gospodarczego. Nie są one jednak przez władze Rosji wykorzystywane. Statystyki Światowej Organizacji Handlu zdają się potwierdzać to spostrzeżenie. Według nich, w 2008 roku udział Rosji w światowym eksporcie i imporcie towarów i usług nie przekraczał 3 procent, przy czym w przypadku eksportu większe znaczenie w świecie odgrywają rosyjskie towary, zaś w przypadku importu – rosyjski popyt na usługi.

Znaczenie Rosji, choć małe, jest jednak nieco większe w przypadku handlu towarami aniżeli wymiany usług. Fakt ten potwierdza intuicyjnie pojmowaną przez większość obserwatorów rosyjskiej rzeczywistości gospodarczej strukturę tamtejszej ekonomiki. Od kilku lat Rosja notuje nadwyżkę w obrocie towarowym oraz deficyt w handlu usługami. W 2008 roku różnica pomiędzy wartością rosyjskich towarów sprzedanych za granicą (w tym surowców mineralnych) nad kosztami importu wyniosła prawie 180 miliardów dolarów. Jeszcze dłużej Rosja odnotowuje deficyt w obrocie usługami – w 2008 roku wyniósł on prawie 24 miliardy dolarów. Jest to stan charakterystyczny dla gospodarek wciąż rozwijających się. Jednak według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Rosja należy do grona krajów rozwiniętych, z uwagi na przynależność do grupy G8. Patrząc nieco ogólniej na strukturę bilansu płatniczego Rosji, rachunek obrotów bieżących z zagranicą był w 2008 roku dodatni i wyniósł ponad 155 miliardów dolarów. Teoretycznie wynik wymiany Rosji z krajami bliższej i dalszej zagranicy nie powinien więc stanowić powodu do zmartwień dla rosyjskich władz. Czy jednak na pewno?

Daleko w światowych statystykach

W 2008 roku na światowej liście największych eksporterów towarów Rosja znalazła się dopiero na dziewiątej pozycji, ustępując miejsca takim krajom, jak Belgia, Holandia, Włochy czy Francja. Jeżeli chodzi o miejsce w rankingu importerów, Rosja spadła jeszcze niżej, zatrzymując się na siedemnastej pozycji. Więcej importują między innymi już wspomniane i jakże małe w porównaniu z Rosją Belgia i Holandia, a także Singapur, Hiszpania czy Kanada. Statystyki Światowej Organizacji Handlu, z którą Kreml wciąż negocjuje członkostwo, niezależnie od woli Rosji doskonale odzwierciedlają jej miejsce na światowych rynkach. Zapotrzebowanie Rosjan na usługi sprowadzane z zagranicy również znalazło w nich odbicie. Największe państwo świata uplasowało się na końcu rankingu największych dostawców i odbiorców usług. Abstrahując jednak od statystyk, należy zauważyć, że Rosja zaznacza powoli swoją obecność w światowym systemie handlu. Patrząc jedynie na roczne tempo zmian w handlu zagranicznym Rosji, można stwierdzić, że powodów do narzekania nie ma znowu tak wiele. Obraz zaburza bowiem „efekt bazy” – każda niewielka zmiana przy małej wartości początkowej będzie notowana jako znaczna. Kilka prostych przekształceń wystarczy, aby obliczyć średnią roczną dynamikę rosyjskiego eksportu i importu towarów i usług. Analizie został poddany okres dziewięciu lat – od roku 2000 od roku 2008 włącznie. Jak się okazuje, rosyjski import wzrósł w tym okresie ponad 2,3 razy więcej (w wartościach względnych) niż eksport. To wyraźny dowód, że rosyjska gospodarka potrzebuje „zagranicy”, aby dalej się rozwijać. Coraz częściej dostrzegana przez rosyjskie władze konieczność dywersyfikacji struktury produkcji jest jednoznaczna ze zwiększeniem udziału zagranicznych usług i towarów na rosyjskim rynku. Co innego zakłada jednak przyjęta do 2020 roku strategia rozwoju rosyjskiej gospodarki. Wzrost gospodarczy ma być według niej generowany wewnętrznym popytem na dobra krajowe.

Szczegółowa analiza zmian w bilansie płatniczym Rosji pokazuje, że wbrew oczekiwaniom wartość eksportu rosyjskich usług rosła średniorocznie nieco szybciej aniżeli eksport towarów. Odwrotna tendencja została zauważona w przypadku importu. Ta niewielka przewaga dynamiki eksportu usług wynika jednak z jego małej wartości. Każdy roczny przyrost, nawet niewielki, powodował porównywalne do eksportu towarów tempo wzrostu. Rekordowy dla rosyjskiego eksportu okazał się rok 2008, w którym świat był już pogrążony w globalnym chaosie gospodarczym. W tym właśnie czasie Rosja zwiększyła wolumen eksportu towarów i usług – o ponad 30 procent w stosunku do roku 2007. Jest to doskonały wynik, w znacznej mierze wygenerowany jednak przez handel surowcami energetycznymi, w tym gazem ziemnym i ropą naftową. Gospodarki narodowe Europy, bo tam głównie trafiają rosyjskie surowce, wprawdzie ostro wyhamowały w 2008 roku, nie były jednak

w stanie zrezygnować z importu niezbędnych do produkcji i życia mieszkańców surowców energetycznych. Ponadto do połowy 2008 roku cena ropy naftowej szymbowała w górę, osiągając rekordową cenę ponad 140 dolarów za baryłkę.

Aby obiektywnie spojrzeć na dynamikę rosyjskiego handlu, trzeba go odnieść do światowego tempa średniego rocznego wzrostu eksportu i importu. W latach 2000-2008 wyniosło ono średnio 12 procent. Rosja wypadła lepiej niż inne kraje – jej sprzedaż i zakupy za granicą rosły z roku na rok średnio dwa razy szybciej niż reszty świata. Dziewięć lat tak znaczącej dysproporcji dynamiki wzrostu na korzyść Rosji to jednak wciąż zbyt krótko, by awansować w rankingach prowadzonych przez Światową Organizację Handlu, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Rosja musi zmienić strukturę swojego handlu zagranicznego na rzecz produktów i usług wysoko przetworzonych, wykorzystując przy tym wciąż dominującą pozycję na rynku surowcowym. Zyski z sektora energetycznego powinny być reinwestowane w innych, bardziej zaawansowanych działach gospodarki.

Tak blisko, tak daleko

Bliska i daleka zagranica – tak w Federacji Rosyjskiej określa się odpowiednio kraje stowarzyszone we Wspólnocie Niepodległych Państw oraz wszystkie pozostałe. Członkami WNP jest jedenaście państw: Federacja Rosyjska, Azerbejdżan, Armenia, Białoruś, Ukraina, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Tadżykistan, Turkmeni- stan oraz Uzbekistan. Jako ostatnia w 1993 roku do WNP dołączyła Gruzja, obecnie jednak nie jest już jej członkiem.

Zapotrzebowanie na rosyjskie towary zgłaszają jednak głównie państwa Unii Europejskiej oraz Turcja, Białoruś, Ukraina i Chiny. Jedyne dwa kraje członkowskie WNP znajdują się więc na liście najważniejszych partnerów handlowych Rosji. Natomiast wśród głównych dostawców dóbr do Rosji znajdują się kraje członkowskie Unii Europejskiej, Chiny, Japonia, Ukraina oraz Stany Zjednoczone. Wspólnota zrzeszająca byłe republiki Związku Radzieckiego jest na tej liście reprezentowana już tylko przez jeden kraj.

Struktura geograficzna wymiany usług jest podobna. Ponad 40 procent eksportu trafia do krajów Unii Europejskiej. Pozostali główni odbiorcy to Stany Zjednoczone, Kazachstan, Ukraina oraz Turcja. Na liście głównych odbiorców rosyjskich usług znalazły się, podobnie jak w przypadku towarów, jedynie dwa kraje WNP. Usługi do Rosji dostarczają zaś głównie kraje Unii Europejskiej, Turcja, Stany Zjednoczone, Ukraina oraz Egipt. W przypadku tego ostatniego państwa import stanowią głównie usługi turystyczne. I podobnie jak w przypadku towarów, na liście głównych dostawców usług do Rosji znajduje się jedyny reprezentant krajów WNP – Ukraina.

Uderza więc rozdział między politycznymi deklaracjami o „strefie uprzywilejowanych interesów” a gospodarczą rzeczywistością.

Warto pamiętać, że choć liczba członków WNP na liście głównych partnerów handlowych Rosji jest krótka, wartość obrotów towarami i usługami z tymi krajami rosła w okresie 2000-2008 w średniorocznym tempie prawie jednej piątej. Jednak udział wartości tej wymiany w całkowitych obrotach handlowych Rosji maleje (pięć punktów procentowych w ciągu dziewięciu lat). Jednocześnie rośnie udział obrotów z krajami dalekiej zagranicy; w badanym okresie zwiększały się one co roku o prawie jedną czwartą. Rosja szuka towarów i usług najwyższej jakości, w tym głównie tych zaliczanych do zaawansowanych technologicznie, niezbędnych do restrukturyzacji rosyjskiej gospodarki. Kraje WNP nowoczesnych rozwiązań technicznych nie oferują.

Choć wymiana Rosji z krajami WNP z każdym rokiem ma coraz mniejsze znaczenie dla rosyjskiego handlu zagranicznego, nadwyżka w bilansie obrotów bieżących realizowana w wymianie z tymi krajami rośnie w zawrotnym tempie. Co roku zwiększa się o dwie trzecie. W przypadku krajów dalekiej zagranicy nadwyżka ta rośnie ponad cztery razy wolniej. Jeden wniosek nasuwa się niemal automatycznie: były republiki radzieckie stają się coraz bardziej chłonnym rynkiem zbytu rosyjskich produktów i usług, nie oferując jednak w zamian towarów i usług potrzebnych Rosji. W latach 2000-2008 łączna nadwyżka Rosji w obrotach z krajami WNP wyniosła 109 miliardów dolarów, podczas gdy z krajami spoza WNP prawie 760 miliardów dolarów.

W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2009 roku wartość handlu zagranicznego krajów stowarzyszonych w WNP zmniejszyła się prawie o połowę w stosunku do analogicznego okresu 2008 roku. Przyczyn tego stanu rzeczy należy doszukiwać się głównie w dwóch zjawiskach: w spadku światowych cen surowców naturalnych oraz w słabnącym światowym popycie. W całym 2008 roku cena baryłki ropy naftowej spadła o połowę. Analizując jednak rynek walutowy wybranych krajów WNP, zauważa się wyraźną deprecjację lokalnych walut, co potencjalnie powinno służyć wzrostowi konkurencyjności cenowej eksportowanych towarów i usług. Stojące w miejscu europejskie gospodarki nie są jednak w stanie „zasysać” wspólnotowej produkcji. Teoretycznie efekt słabej waluty najsilniej powinien pobudzić eksport ukraiński. W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2009 roku hrywna osłabiła się w stosunku do euro o ponad dwie trzecie. W tym samym czasie białoruski rubel stracił w stosunku do euro i dolara około jednej trzeciej, zaś rosyjski – około jednej piątej swojej wartości. Tak znaczna deprecjacja lokalnej waluty oznacza gwałtowny

Rosja handluje surowcami i półproduktami, pozostawiając innym krajom wymianę dobrami wysoko przetworzonymi, ze sprzedaży których można osiągnąć największy zysk.

wzrost inflacji. Ceny towarów i usług sprowadzanych z zagranicy, przy zachowaniu stałej marży zysku, powinny teoretycznie wzrosnąć na Ukrainie o ponad 200 procent, na Białorusi o prawie 43 procent, a w Rosji o 25 procent. Dla krajów permanentnie walczących z wysoką inflacją to poważny problem i w sytuacji spowalniającej gospodarki może powodować wydłużenie okresu odbicia. Szybko rosnąca inflacja gwałtownie zmniejsza siłę nabywczą konsumentów. Biorąc pod uwagę popytowe teorie wzrostu gospodarczego, spadek popytu konsumpcyjnego spowalnia proces wzrostu produktu krajowego.

Kraje WNP będą odgrywały coraz mniejszą rolę w handlu zagranicznym Federacji z dwóch powodów. Po pierwsze, rola Wspólnoty – i tak nieznaczna jak na ugrupowanie gospodarcze tej skali – w światowym handlu także będzie malała. Po drugie, Rosja szuka partnerów będących potencjalnym źródłem transferów nowoczesnej technologii. W literaturze ekonomii ostatnich lat technologii przypisuje się kluczowe znaczenie na liście czynników determinujących wzrost gospodarczy. Analiza struktury geograficznej rosyjskiego handlu zagranicznego potwierdza wcześniejsze przypuszczenia dotyczące kierunków ekspansji handlowej rosyjskich produktów i usług.

Czym handluje Rosja?

Co Rosja oferuje światu? W pierwszym odruchu większość pytanym odpowiada: gaz ziemny i ropę naftową. Czy tak jest rzeczywiście? Aby udzielić rzetelnej odpowiedzi, należy poddać analizie strukturę towarową handlu zagranicznego Rosji. W 2008 roku udział paliwa oraz produktów kopalnych w eksporcie Rosji wyniósł ponad 73 procent. Kolejne 20 procent stanowiły produkty przemysłowe, zaś około 5 procent produkty rolne. Struktura importu wygląda podobnie, bowiem ponad 80 procent przywiezionych towarów stanowiły wyroby przemysłowe, jedynie 12 procent produkty rolne i nieco ponad 4 procent paliwa i produkty kopalne. Pierwsza analiza wskazywałaby, że różnorodność oferty towarowej Rosji jest niewielka. Dominacja surowców mineralnych w eksporcie oraz wyrobów przemysłowych w imporcie wskazuje ponadto na dość monokulturową strukturę rosyjskiej gospodarki. W tym świetle znacznie wzrasta waga jednego z postulatów przyjętej przez rosyjski rząd strategii rozwoju do 2020 roku – mowa o konieczności dywersyfikacji rosyjskiej produkcji oraz zwiększeniu udziału sektora usług.

Analogicznie należy przyjrzeć się strukturze wymiany usług. Okazuje się, że w tym przypadku nie zaznacza się tak silna przewaga żadnej z grup. Niespełna 30 procent rosyjskiego eksportu usług stanowił transport, kolejne 24 procent to turystyka i prawie 47 procent – pozostałe usługi (według oficjalnej klasyfikacji Światowej Organizacji Handlu). Import usług wskazuje na duże zapotrzebowanie Rosjan na

zagraniczny wypoczynek, ponad jedną trzecią importu stanowiła bowiem turystyka. Niecałe 20 procent przypadło w udziale transportowi, a prawie połowa – innym usługom, w tym bankowym, informatycznym, medycznym i elektronicznym.

Patrząc na strukturę towarową rosyjskiego eksportu i importu w ujęciu udziału w wolumenie wymiany, nie powinien dziwić ponadtrzydziestoprocentowy udział w nim ropy naftowej. Struktura importu towarów dokonana według tego samego kryterium już jednak zaskakuje. Okazuje się bowiem, że według stanu na koniec kwietnia 2009 roku najwięcej sprowadzono węgla kamiennego oraz czarnych metali. Wolumen importu pozostałych produktów jest rozdrobniony i nie ma istotnego udziału w całości. Rosja wciąż handluje surowcami, półproduktami i produktami nisko przetworzonymi, pozostawiając wymianę dobrami wysoko przetworzonymi (ze sprzedaży których można uzyskać największą marżę zysku) innym krajom, często mniej rozwiniętym.

Struktura towarowa rosyjskiego eksportu w ujęciu wartościowym dostarcza nieco bardziej szczegółowych danych. Analizie poddano lata 1995-2007. Okres trzynastu lat jest wystarczający, aby zaobserwować pewne tendencje występujące w rosyjskim handlu. Okazuje się, że najszybciej zwiększała się wartość eksportu nie surowców naturalnych, lecz towarów rolniczych oraz wyrobów spożywczych. W zbliżonym tempie (20 procent) rósł także eksport produktów mineralnych oraz pozostałych wyrobów. Jediną grupą produktową, której eksport rok do roku spadał, były wyroby tekstylne oraz obuwie. Co roku wartość sprzedanej za granicą rosyjskiej odzieży malała o niemal 2 procent. Średnia roczna dynamika wynika z wielkości bazowych, jednak wartości bezwzględne wskazują na znaczącą przewagę produktów mineralnych w wartości rosyjskiego eksportu w latach 1995-2007. Ich udział oscylował w tym okresie na poziomie prawie 50 procent (w grupie tej znalazł się również gaz ziemny i ropa naftowa, są one bowiem traktowane w statystykach jako surowce kopalne). Drugą grupę, ze średnim udziałem 25 procent, stanowiły metale szlachetne i wyroby jubilerskie, trzecią zaś środki transportu (13 procent). Mimo że wartość eksportu wyrobów spożywczych rosła najszybciej, wciąż odbiega od wartości sprzedanych za granicą rosyjskich produktów mineralnych, w tym ropy naftowej oraz gazu ziemnego. Wolumen sprzedaży surowców mineralnych oraz ich relatywnie wysoka cena powoduje, że handel pozostałymi grupami produktów pozostaje relatywnie mało istotny.

Szczegółowa analiza rosyjskiego importu odsłania kolejną kurtynę, za którą kryje się prawdziwe oblicze rosyjskiego handlu. Jest ono o tyle ważne, że pokazuje rosyjski popyt, a więc i preferencje konsumentów, względem produktów importowanych.

Byłe republiki radzieckie stają się coraz bardziej chłonnym rynkiem zbytu rosyjskich produktów i usług, nie oferując w zamian towarów i usług, które Rosji są teraz potrzebne.

Średnie roczne tempo przywozu wyrobów skórzanych, głównie futer, rosło rok do roku o prawie 85 procent. Utrzymanie dynamiki wzrostu przez trzynaście lat na tak wysokim poziomie wskazuje jednak na niskie nasycenie rosyjskiego rynku tymi produktami. Podobnie jak w przypadku eksportu, roczna dynamika nie oddaje rzeczywistej struktury importu, pokazuje jedynie grupy towarów, w przypadku których wartość handlu zwiększała się najszybciej. Największy średni – w badanym okresie – udział w rosyjskim imporcie stanowiły środki transportu, produkty spożywcze oraz produkty chemiczne. Wartość sprzedaży nowych aut w Rosji wciąż rośnie, co stanowi ewenement na skalę europejską. Rosjanie preferują tak zwane *inomarki*, w tym samochody zachodnich koncernów motoryzacyjnych.

Drobne kroki i żabi skok

W Rosji już wiedzą, co zrobić – przygotowano odpowiednie deklaracje, opracowania i ekspertyzy rządowe. Ważniejsze jest jednak to, czy władze w Białym Domu, Rosyjskiej Dumie oraz na Kremlu podejmą konkretne działania na rzecz ekspansji rosyjskiego handlu. W grudniu 2008 roku rząd przyjął opracowany przez Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego, liczący ponad czterdzieści stron dokument zatytułowany „Strategia Federacji Rosyjskiej w obszarze wymiany handlowej do 2020 roku”. Zakłada on szereg działań na rzecz osiągnięcia ambitnych celów w płaszczyźnie nie tylko wymiany handlowej, lecz również zwiększenia konkurencyjności rosyjskiej gospodarki oraz wzrostu jej roli w świecie. Zakłada się między innymi, że w 2020 roku udział rosyjskiego produktu krajowego brutto w produkcji światowym wzrośnie z niespełna 3 procent do 4,3 procent, zaś wartość eksportu zwiększy się do ponad 900 miliardów dolarów.

Ponadto zakłada się wzrost udziału rodzimej produkcji w zaspokojeniu popytu wewnętrznego z 50 procent do 80 procent (tym samym przewiduje się znaczny spadek importu). Najbardziej kontrowersyjnym założeniem wydaje się jednak wzrost udziału rosyjskiego eksportu towarów zaliczanych do kategorii produktów *high-tech*. Obecnie udział ten oscyluje w granicach 0,3 procent światowego eksportu tej grupy towarów; do końca 2020 roku ma wzrosnąć prawie siedmiokrotnie!

Nie zakłada się jednak znaczącej zmiany struktury handlu zagranicznego. Ponad połowa wartości eksportu ma przypadać na paliwa oraz surowce energetyczne. W przypadku importu ponad 60 procent jego wartości ma pochłonąć zakup maszyn, wyposażenia technicznego oraz środków transportu. Jednym z głównych celów strategii jest zwiększenie konkurencyjności rosyjskiej gospodarki oraz wzrost udziału Federacji Rosyjskiej w międzynarodowym podziale pracy; innymi słowy – wzrost udziału PKB Rosji w produkcji światowym. W ślad za zmaterializowaniem w rządowym dokumencie tak poważnych celów, sformułowano szereg zadań

koniecznych do zrealizowania tych zamierzeń; wśród nich wzrost specjalizacji rosyjskiej produkcji przy wykorzystaniu najnowszych technologii, wzrost udziału rosyjskiego eksportu produktów rolnych w światowym handlu, zabezpieczenie konkurencyjności międzynarodowej na wysokim poziomie przy użyciu instrumentów polityki handlowej, osiągnięcie pozycji lidera dostawcy surowców energetycznych na światowe rynki, zwiększenie jakości infrastruktury drogowej w celu stymulowania handlu zagranicznego, zwiększenie udziału Rosji w rozwiązywaniu światowych problemów handlowych (ten postulat wymaga bezwzględnego członkostwa Rosji w Światowej Organizacji Handlu), zwiększenie dywersyfikacji geograficznej handlu zagranicznego przy założeniu utrzymania silnej pozycji na dotychczas „opanowanych” rynkach i budowaniu nowych kontaktów na dotychczas „dziewiczych” terenach, wzmocnienie kontaktów handlowych z krajami Azji Południowo-Wschodniej oraz zwiększenie obecności rosyjskich inwestycji za granicą i zagranicznych w Rosji. To jedynie fragment długiej listy postulatów, jak widać, ogólnie sformułowanych, które kolokwialnie można nazwać pobożnymi życzeniami.

Ta krótka analiza pozwala potwierdzić postawioną na początku tezę: Federacja Rosyjska nie wykorzystuje swojego potencjału gospodarczego w celu zwiększenia udziału w światowym handlu. Oferta Rosji jest stosunkowo mało atrakcyjna i nie-różnicowana, a handel wciąż zdominowany przez surowce mineralne oraz maszyny i środki transportu. W rządowej strategii zapisano szereg deklaracji poprawy sytuacji, ale bez gruntownej zmiany struktury rosyjskiej gospodarki nie ma co o tym myśleć. Rosja zwiększa swój udział w światowej wymianie handlowej drobnymi krokami, jednak potencjał największego państwa świata budzi nadzieję na żabi skok w najbliższej perspektywie. Niech wypowiedź dyrektora Departamentu Umów Handlowych Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego i Handlu Federacji Rosyjskiej Maksima Miedwiedkowa będzie tego potwierdzeniem. W udzielonym w ostatnim dniu 2009 roku wywiadzie powiedział on, że priorytetem Rosji w sferze stosunków gospodarczych z zagranicą nadal jest wstąpienie do Światowej Organizacji Handlu, a Rosja procesu negocjacyjnego nie blokuje. 🏰

Grzegorz Kaliszuk jest doktorantem Kolegium Gospodarki Światowej SGH, ekspertem ds. analizy sprzedaży w Towarzystwie Funduszy Inwestycyjnych PZU SA.