



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych

Rafał Antczak

Handel zagraniczny Rosji

w 1993 roku i pierwszym kwartale 1994 roku

Studia i Analizy nr 25
Warszawa, sierpień 1994

Opracowania publikowane w ramach serii "*Studia i Analizy*" mają charakter materiałów roboczych, przedstawiających wstępne rezultaty badań. Mogą one stanowić w przyszłości przedmiot dalszych publikacji. Prezentowane w nich stanowiska merytoryczne wyrażają osobiste poglądy Autorów i niekoniecznie są zbieżne z oficjalnym stanowiskiem CASE - Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.

Opracowanie zrealizowane w ramach projektu pt. "**Jakościowa i ilościowa identyfikacja czynników inflacji w okresie transformacji (lata 1989-1993) z elementami prognozy do 1995 r.**", sponsorowanego przez Powszechną Kasę Oszczędności - Bank Państwowy.

Publikacja wydana dzięki dotacji **Fundacji im. Stefana Batorego**

© **CASE** – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 1994

ISBN 83-86296-14-3

Wydawca:

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych

www.case.com.pl

Transformacja gospodarki rosyjskiej z uwagi na jej rozmiar i liberalizacyjne tendencje w handlu światowym jest ściśle powiązana z reformami handlu zagranicznego. Konkurencja importowanej zachodniej technologii i dóbr konsumpcyjnych może się tylko przyczynić do restrukturyzacji i wzrostu efektywności przemysłu rosyjskiego w horyzoncie średnio i długoterminowym.

Pełna liberalizacja rynku walutowego stała się faktem, który umożliwił wszystkim podmiotom gospodarczym uczestnictwo w wymianie międzynarodowej. Pozostały jednak jeszcze inne ograniczenia nakładane tak na importerów jak i na eksporterów, które z uwagi na swój *stricte* korupcyjny charakter prowadzą do bardzo poważnych zakłóceń w procesie reform.

1. Handel z krajami tzw. dalekiej zagranicy¹.

1.1. Struktura geograficzna i towarowa

W 1993 r. Rosja osiągnęła pozytywny bilans w handlu zagranicznym w wysokości 16 mld USD, (wzrost o 97.5% w stosunku do 1992 r.) przy spadku obrotów o 11.8% (z 79.4 mld USD do 70 mld USD). Wpływy z rosyjskiego eksportu do krajów dalekiej zagranicy wynosiły 43 mld USD, co jest niewielkim wzrostem (1.4%) w stosunku do roku poprzedniego (Tabela 1). Głównymi partnerami handlowymi Rosji były kraje rozwinięte przemysłowo. Eksport do tych krajów wyniósł 25.7 mld USD (wzrost o 4.6%) i stanowił ponad 59% całego eksportu (do Niemiec 9.6 mld USD - spadek o 14.3%, do Włoch wzrost o 7%, Wielkiej Brytanii spadek o 3%, USA wzrost o 197%, Japonii wzrost o 25%). Dostawy towarów do krajów rozwijających się wyniosły 5.9 mld USD (wzrost o 23.1%), a do pozostałych krajów (dawne kraje RWPG, były republiki Jugosławii, KRLD, Chiny, Laos i państwa nadbałtyckie) 11.4 mld USD (spadek o 15%)². Import wyniósł 27 mld USD i był niższy o 27%, niż w 1992 r., w tym import z krajów rozwiniętych 14.5 mld USD (spadek o 36.9%), z krajów rozwijających się - 4.9 mld USD (spadek o 4.5%), z pozostałych 7.6 mld USD (spadek o 43%), przy czym import z Chin wzrósł o 55%. Tak znaczące pogorszenie obrotów w handlu zagranicznym z krajami ostatniej grupy spowodowane jest przez ogólny spadek importu i eksportu, zwłaszcza towarów przetworzonych, do państw dawnego RWPG.

¹ Określenie to jest używane w Rosji w odniesieniu do wszystkich krajów, nie będących w przeszłości republikami d.ZSRR.

² Spośród krajów tej grupy wzrósł eksport do Chin.

Tabela 1: Eksport i import towarów do krajów dalekiej zagranicy (w mld USD)

Grupa krajów	1992			1993 ³		
	<i>eksport</i>	<i>import</i>	<i>saldo</i>	<i>eksport</i>	<i>import</i>	<i>saldo</i>
Kraje rozwinięte	24.5	19.9	4.6	25.7	14.5	11.2
Kraje rozwijające się	4.5	5.1	- 0.6	5.9	4.9	1
Pozostałe kraje	13.4	9.3	4.1	11.4	7.6	3.8
OGÓŁEM	42.4	34.3	8.1	43.0	27	16

Źródło: Ministerstwo Współpracy z Zagranicą w porozumieniu z Państwowym Komitetem Statystycznym i Państwowym Urzędem Celnym.

Spowolnienie tempa wzrostu eksportu jest wynikiem: załamania produkcji przemysłowej w Rosji, recesji w handlu światowym, braku wsparcia ze strony rządu eksporterów w postaci ubezpieczeń i metod finansowania, spadku zainteresowania eksportem przez producentów w wyniku wzrostu cen krajowych, kosztów transportu i oprocentowania kredytów oraz obrony rynków krajów rozwiniętych przed rosyjskim eksportem. Plany rządu rosyjskiego nie mają wpływu na strukturę eksportu: paliwa i produkty energetyczne stanowią 45% całego eksportu (ropa naftowa - 19%, gaz - 17.8%, produkty naftowe - 8%). Udział maszyn i urządzeń pozostaje na podobnym do 1992 r. poziomie - 6.2% całego eksportu (Tabela 2). Należy zwrócić uwagę, że ceny kontraktowe na rosyjski eksport spadły poniżej cen światowych. Powoduje to nie tylko zmniejszenie wpływów z eksportu, ale podważa też poziom cen światowych, wpływając negatywnie na wiarygodność Rosji jako partnera handlowego⁴.

Drastyczny spadek importu miał swoje źródło w obcięciu subsydiów rządowych, w tym na scentralizowany import, który zmniejszył się o połowę w 1993 r. Inne przyczyny to malejące możliwości zaciągania zagranicznych pożyczek i dokonywania zakupów na kredyt, fluktuacja kursu rubla do dolara i wprowadzenie VAT od towarów importowanych. W imporcie przeważają maszyny i urządzenia (37.6%) oraz towary konsumpcyjne (zboża - 5.8%, odzież - 5.6%). Tabela 3 przedstawia oficjalne dane.

³ Oficjalne dane na 1993 r. zawierają po raz pierwszy szacunek wielkości eksportu i importu towarów przez osoby fizyczne do i z krajów dalekiej zagranicy, dokonane przez trzy wspomniane poniżej instytucje państwowe przy współpracy z IMF. Nadal brak jest jakichkolwiek wiarygodnych danych na temat indywidualnego handlu z krajami d. ZSRR.

⁴ Na przykład rosyjska ropa była eksportowana po średniej cenie 102.8 dol. za tonę (średnia cena światowa 103 dol. za tonę); produkty naftowe 99.9 dol. za tonę (143 dol.); aluminium 910.5 dol. za tonę (1,111 dol.).

Tabela 2: Struktura eksportu głównych towarów w 1993 r.

Towar	Ilość	Koszt w mln USD	% 1992 r.
Ropa naftowa, mln ton	79.7	8193	120
Gaz, mld metr. sześć.	95.9	7226	109
Produkty naftowe, mln ton	34.5	3447	136
Węgiel, mln ton	19.3	630	106
Rudy i koncentrat żelaza mln ton	10.5	247	128
Nawozy mineralne, mln ton	10.6	825	74
Drewno, mln metr. sześć.	11	636	103
Surówka żelaza, mln ton	2.2	218	112
Maszyny i sprzęt	-	2955	80

Źródło: jak wyżej.

Tabela 3: Struktura importu najważniejszych towarów w 1993 r.

	Ilość	Koszt mln USD	% 1992 r.
Mrożone i świeże mięso, tys. ton	78	111	27
Zboża, mln ton	11.1	1556	39
Cukier (również surowiec), mln ton	3	1017	78
Lekarstwa	-	277	27
Odzież i tekstylia	-	1507	83
Maszyny i sprzęt	-	10156	70

Źródło: jak wyżej.

Obroty handlu zagranicznego w I kwartale 1994 r. wyniosły 12.7 mld USD (spadek o 8.4% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego). Utrzymała się tendencja wzrostu eksportu, który osiągnął 8.9 mld USD (wzrost o 2.9%) i spadku importu, który spadł o 27% i wyniósł 3.8 mld USD, co stanowi około 30% całych obrotów handlu zagranicznego (Tabela 4 i 5).

Tabela 4: Eksport w I kwartale 1994 r.

Artykuł	w wyrażeniu naturalnym	% do I kwartału 1993 r.
Ropa naftowa (mln ton.)	19.0	103
Gaz naturalny (mln m. sz.)	29.0	113
Produkty naftow (mln ton)	5.0	88
Węgiel kamienny (mln ton)	2.9	86
Ruda żelaza (mln ton)	2.4	257
Nawozy mineralne (mln ton)	3.0	125
Dłuzyce drewniane (mln m. sz.)	1.8	99
Surówka żelaza (tys. ton)	452.0	123
Amoniak (tys. ton)	907.0	107
Maszyny i urządzenia (mln USD)	398.0	67

Tabela 5: Import w I kwartale 1994 r.

Towar	w wyrażeniu naturalnym	% do I kw. 1993 r.
Mięso (tys. ton)	10.7	47
Masło (tys. ton)	10.2	92
Owoce cytrusowe (tys. ton)	39	68
Zboża (tys. ton)	581	19
Cukier (tys. ton)	39	8
Bielizna (mln USD)	45	37
Odzież (mln USD)	79	28
Lekarstwa (mln USD)	75	88
Maszyny i urządzenia (mln USD)	1254	86
Herbata (tys. ton)	13.0	147
Olej słonecznikowy (tys. ton)	6.5	118

Źródło : Państwowy Komitet Statystyczny

1.2. Niemcy - najpoważniejszy partner handlowy Rosji

Niemcy są i pozostaną w dającej się przewidzieć przyszłości najpoważniejszym partnerem handlowym Rosji. Aktywność handlowa pomiędzy Niemcami i Rosją powinna wzrosnąć w najbliższym czasie i to pomimo pewnego spadku obrotów w handlu dwustronnym i osłabieniu kontaktów ekonomicznych, spowodowanym problemami gospodarki rosyjskiej w okresie przejściowym. Jednak znaczenie takich czynników, jak wzajemna komplementarność gospodarek, tradycyjne stosunki gospodarcze i bliskie położenie geograficzne Rosji i Niemiec działają na korzyść dalszych kontaktów. Eksport rosyjskich surowców energetycznych, maszyn i towarów technicznych na rynek niemiecki, w połączeniu z najbardziej rzetelnym dostawcą maszyn, urządzeń, licencji, towarów konsumpcyjnych i produktów żywnościowych, jakimi są Niemcy, stanowi podstawę dalszego handlu. Poza tym, przy wzajemnie bilansujących się obrotach, Niemcy są dla Rosji najpoważniejszym źródłem pozyskiwania waluty wymiennej.

1.2.1. Baza kontraktowa i prawna

Fundamentalnym dokumentem dotyczącym handlu i spedycji towarów jest umowa, zawarta 25 kwietnia 1958 r., która reguluje ekonomiczne, polityczne i prawne aspekty handlu dwustronnego i wprowadza klauzulę najwyższego uprzywilejowania we wzajemnych kontaktach Rosji i Niemiec. W dalszych latach ta baza prawna została poszerzona o znaczącą liczbę długoterminowych kontraktów i wspólnych przedsięwzięć w różnych dziedzinach. Niektóre z nich nabierają praktycznego znaczenia wraz z liberalizacją handlu zagranicznego Rosji, napływem inwestycji zagranicznych i ustanowieniem bezpośrednich związków pomiędzy rosyjskimi i niemieckimi firmami. Zasadnicze znaczenie ma umowa z 13 czerwca 1989 r., dotycząca pomocy, realizacji i ochrony bilateralnych inwestycji kapitałowych i z 24 listopada 1981 r. o unikaniu podwójnego opodatkowania dochodów i majątku. W 1990 r. podpisano układ o dobrym sąsiedztwie, współpracy i kooperacji na szeroką skalę na polu gospodarki, przemysłu, naukowo-technologicznym i regulowania procedur rozwiązywania problemów w stosunkach ekonomicznych w okresie transformacji.

Wspólna deklaracja w czasie wizyty w Niemczech prezydenta Rosji Borysa Jelcyna 21-23 listopada 1991 r. mówi o tym, że "strony zgadzają się na uprawomocnienie istniejących porozumień pomiędzy ZSRR i Niemcami stosownie do nowej sytuacji konstytucyjnej Federacji Rosyjskiej". Deklaracja ta zawierała także wspólną rezolucję o zachowaniu i poszerzaniu kooperacji gospodarczej pomiędzy przedsiębiorstwami obu krajów. Zachęcała także do rozwijania nowych form współpracy i podejmowania wspólnych przedsięwzięć, takich jak wzajemne inwestycje bezpośrednie, leasing, transakcje kompensacyjne przede wszystkim w dziedzinach takich, jak przemysł naftowy i gazowy, budownictwo maszyn, rolnictwo, transport, konstrukcja maszyn i urządzeń, produkcja dóbr konsumpcyjnych i infrastruktura.

Obecnie pozostają w mocy następujące umowy międzyrządowe, regulujące stosunki handlowe i ekonomiczne pomiędzy dwoma krajami:

- Umowa ogólna o handlu i spedycji z 25 kwietnia 1958 r.;

- Umowa o dalszym rozwoju współpracy ekonomicznej, przemysłowej i naukowo-technicznej z 19 maja 1973 r.;

- Umowa o rozwoju i rozszerzeniu długoterminowej współpracy w dziedzinie gospodarki i przemysłu z 6 maja 1978 r. (długoterminowy program o głównych kierunkach współpracy pomiędzy d. ZSRR i Niemcami w dziedzinach gospodarki i przemysłu został podpisany w Moskwie w 1980 r., jako kontynuacja powyższej umowy);

- Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania dochodów i majątku z 24 listopada 1981 r.;

- Umowa o pomocy, realizacji i ochronie bilateralnych inwestycji kapitałowych, podpisana w czerwcu 1989 r. podczas wizyty M. Gorbaczowa w Niemczech;

- Umowa, dotycząca spraw związanych z transformacją z 9 października 1990 r.;

- Umowa o rozwoju długookresowej kooperacji w dziedzinie gospodarki, przemysłu, nauki i technologii z 9 listopada 1990 r.;

Obecnie przygotowywana jest nowa długoterminowa umowa o rozwoju współpracy gospodarczej, przemysłowej i naukowo-technicznej pomiędzy Rosją i Niemcami.

1.2.2 .Dynamika i struktura handlu pomiędzy Rosją i Niemcami

Tabela 6 ilustruje spadek wielkości obrotów handlowych pomiędzy Rosją i Niemcami, wynikający przede wszystkim z ogólnego spadku produkcji w Rosji i w związku z tym z osłabienia jej możliwości eksportowych. Inne przyczyny to brak waluty zagranicznej i krajowej na opłacenie importu i zakupów na kredyt, jak również zmiany w strukturze gospodarczej regionów niemieckich i załamanie się tradycyjnych kontaktów handlowych pomiędzy d. ZSRR, a Niemcami Wschodnimi⁵. Z drugiej strony rosyjski eksport maszyn i technologii do zachodnich regionów Niemiec wykazuje tendencje rosnące rzędu 15-20% rocznie. Na wzrost ten składają się głównie samochody, urządzenia do przeróbki metalu i prasy, elektronika i inne towary.

Import z Niemiec realizowany był głównie przy wsparciu kredytów bankowych i handlowych, i na podstawie wcześniej zawartych kontraktów. W związku z tym dostawy większości towarów były opóźnione z powodu długotrwałego procesu ustalania prowizji, niekompletnego mechanizmu rozliczeń krajowych w Rosji pomiędzy oddziałami banków i nierozwiązanego problemu zapłaty rublami za towary zakupione przy pomocy linii kredytowych.

⁵ NRD była największym importerem maszyn i urządzeń z ZSRR. Zakupy zostały dramatycznie zredukowane w latach 1991-92 z 1426 mln DM w 1990 r. do 120 mln DM w 1992 r.

Tabela 6: Handel rosyjsko-niemiecki w 1991-93 (w mld DM)

Wskaźnik	1991	1992	1993
Obroty	31.8	21.8	18.6
Eksport	14.2	11.2	9.6
Import	17.6	10.6	9.0
<i>Bilans</i>	<i>- 3.4</i>	<i>0.6</i>	<i>0.6</i>

Źródło: rosyjskie Ministerstwo Stosunków Gospodarczych z Zagranicą

Obroty handlowe pomiędzy Rosją i Niemcami pozostają na względnie stabilnym poziomie. Rosyjski eksport składa się głównie z ropy i gazu (około 73% w 1993 r.). Rosja wysyła także do Niemiec węgiel, stopy i surówkę żelaza, metale nieżelazne, chemikalia, drewno, skóry, surowce do produkcji lekarstw, cięte diamenty i metale szlachetne, wzbogacony uran, luksusowe towary żywnościowe. Maszyny, urządzenia i produkty finalne stanowią tylko niewielką część eksportu, jednak zróżnicowanie towarów z tej grupy jest stosunkowo duże: urządzenia, silniki elektryczne, łożyska, narzędzia, sprzęt drukarski i elektroniczny, pojazdy, lodówki, zegary.

Większość rosyjskiego importu obejmuje różne typy wyposażenia dla wielu gałęzi przemysłowych, wliczając przemysł metalurgiczny, samochodowy, elektromaszynowy, chemiczny, lekki, tekstylny, spożywczy, drzewny i meblowy. Niemieckie firmy dostarczają do Rosji kompresory i pompy, dźwigi i urządzenia transportowe, urządzenia i instrumenty, rury stalowe, produkty chemiczne, toksyny, konsumpcyjne towary przemysłowe i żywnościowe. Udział wyrobów finalnych w imporcie z Niemiec przekracza 90%. Udział maszyn i produktów technicznych wynosi 59% całego importu.

Wraz z intensyfikacją kooperacji między poszczególnymi firmami niemieckimi i rosyjskimi oraz wprowadzaniem programem konwersji pojawiają się możliwości dalszego rozwoju handlu. Firmy niemieckie zainteresowane są m.in. udziałem w rozwoju przemysłu naftowego i gazowego w Rosji. Według niemieckich szacunków konsumpcja gazu w tym kraju wzrośnie w ciągu najbliższych 10-15 lat do 100 i więcej mld metrów sześciennych w skali roku i stąd zainteresowanie wzrostem importu z Rosji. Strona rosyjska uważa, że wzrost rosyjskiego eksportu do Niemiec może być osiągnięty tylko poprzez zwiększanie dostaw surowców (energetycznych i innych).

1.3. Chiny - drugi partner handlowy Rosji

Handel pomiędzy ZSRR i Chinami rósł wolno, ale systematycznie w ciągu lat 80-tych i osiągnął rekordowy poziom 5.425 mld USD w 1990 r., z których 80% przypadało na Federację Rosyjską. Jednak w 1991 r. obroty handlowe spadły do poziomu 72% z roku poprzedniego. Spowodowane to było ogólnym kryzysem ekonomicznym, widocznym zwłaszcza pod koniec istnienia ZSRR, a zwłaszcza utratą koordynującej roli przez dawne centrum. Nastąpił spadek ilości surowców centralnie

przeznaczanych w ZSRR na eksport do Chin. W Chinach zredukowano subsydia państwowe.

Należy jednak zauważyć, że spadek w obrotach pomiędzy Rosją i Chinami dotyczył tylko dostaw międzyrządowych (zwłaszcza zawartych na podstawie umowy o handlu i współpracy gospodarczej), podczas gdy handel poza kanałami scentralizowanymi - handel graniczny, bezpośrednio pomiędzy przedsiębiorstwami i dostawy za pomocą krajów trzecich - ciągle wzrastał i osiągnął ponad 60% całości obrotów w 1993 r. w porównaniu z około 30% w 1990 r. Trend ten pokazuje, że proces decentralizacji i liberalizacji w obu krajach doprowadził do fundamentalnych zmian w naturze dwustronnych stosunków handlowych, opartych obecnie na zasadach rynkowych.

Tabela 7: Dynamika handlu radziecko - chińskiego

Wskaźnik	1986	1989	1990	1991	1992 (Rosja - Chiny)	1993	1994 (prognoza)
Obroty	3254	4306	5425	3900	5862	7680	8200
Eksport	1626	2371	2460	1752	3526	5080	5200
Import	1628	1935	2965	2148	2336	2600	3000
<i>Bilans</i>	- 2	436	- 505	- 396	1190	2480	2200

Źródło: rosyjskie Ministerstwo Stosunków Gospodarczych z Zagranicą

Transformacja rynkowa i liberalizacja handlu zagranicznego w Rosji w 1992 r., środki podjęte w Chinach dla stymulacji państwowego barteru z Rosją oraz wzrost udziału obrotów sprzętem militarnym to najważniejsze czynniki przyczyniające się do znacznego wzrostu obrotów rosyjsko-chińskich. W 1993 r. Chiny stały się drugim partnerem handlowym Rosji. Już w 1992 r. obroty osiągnęły poziom 5862 mln USD, o 437 mln USD większy w stosunku do rekordowego wyniku uzyskanego w 1990 r. w handlu pomiędzy całym ZSRR, a Chinami. Znaczące jest, że szybki wzrost w handlu z Rosją miał miejsce w okresie osłabienia tempa wzrostu obrotów chińskiego handlu zagranicznego (13% zamiast 20% w 1992 r.), co jest interpretowane jako wzmocnienie pozycji Rosji jako długoterminowego partnera. W 1993 r. obroty wzrosły o 31% w porównaniu z rokiem 1992, przy wzroście rosyjskiego eksportu do ponad 5 mld USD (o 44%), a importu do 2,6 mld USD (o 11%). Rosja drugi rok z rzędu utrzymała pozytywny bilans handlowy w wysokości 2,48 mld USD (wzrost o 108%!). Rosyjski eksport do Chin posiada odmienną strukturę w porównaniu do całego eksportu; maszyny, sprzęt i środki transportu stanowią 40% całego eksportu (do krajów azjatyckich i regionu Pacyfiku średnia wynosi 12%, a w średni udział w całości eksportu 7%), 41% metale żelazne i nieżelazne, a 8.4% nawozy mineralne. Taka struktura eksportu jest zbliżona do struktur krajów rozwiniętych przemysłowo, dlatego też Chiny, będąc olbrzymim odbiorcą rosyjskiej sprzętu o wysokiej technologii (również uzbrojenia) i przemysłowych wyrobów finalnych, umożliwiają restrukturyzację i dalszy rozwój rosyjskich zakładów przemysłowych. Z tego też

powodu podejmowane są inicjatywy rządowe (kredytowe) w celu wspierania dalszego rozwoju tych stosunków.

Przemysłowe towary konsumpcyjne zajmują dominującą pozycję w rosyjskim imporcie z Chin (50%), żywność stanowi 35%, a maszyny i urządzenia nie więcej, niż 6%.

W 1994 r. spodziewany jest dalszy, choć nieco wolniejszy wzrost obrotów do ponad 8 mld USD. Wzrost rosyjskiego eksportu do 5,2 mld USD zostanie głównie osiągnięty dzięki wzrostowi dostaw wyposażenia technicznego, maszyn i urządzeń, zwłaszcza podstawowych, do budowy i modernizacji elektrowni (ciepłych, elektrociepłowni i elektrowni konwencjonalnych oraz atomowych), zakładów metalurgicznych i chemicznych, jak również przez zwiększenie eksportu środków transportu. Nie ulegnie zmianie struktura rosyjskiego importu, a wzrost do 3 mld USD będzie wynikiem zwiększenia zakupów towarów konsumpcyjnych i żywności. Przewidywane osłabienie tempa wzrostu obrotów nie jest spowodowane malejącym zainteresowaniem którejkolwiek ze stron, ale przeszkodami w jej dalszym, bardzo szybkim rozwoju. Polegają one na barierach transportowych, braku infrastruktury granicznej, problemach związanych z ruchem tranzytowym przez Mongolię i Kazachstan, brakiem informacji handlowej itp. Konieczne są odpowiednie uregulowania prawne, zmniejszenie udziału barteru oraz rozwój regionów i stref przygranicznych.

1.4. Kraje Azji i Pacyfiku

Obroty handlowe pomiędzy Rosją i 22 krajami Azji i regionu Pacyfiku wyniosły w 1993 r. 19.98 mld USD (wzrost o 34% w stosunku do 1992 r.), eksport ponad 12 mld USD (wzrost o 56%), a import 7.89 mld USD (wzrost tylko o 2%). Poza Chinami najważniejsi partnerzy handlowi Rosji to: Japonia (obroty 3.2 mld USD), Turcja (1.96 mld USD), Korea Płd. (1.49 mld USD), Indie (1 mld USD), Iran (723.1 mln USD) i Afganistan (911.7 mln USD). W r. 1993 nastąpił znaczny wzrost obrotów handlowych pomiędzy Rosją i większością tych krajów w porównaniu z r. 1992. W tym samym jednak czasie, wraz z końcem rozliczeń clearingowych z Indiami, nastąpił spadek w obrotach z tym krajem o 28%, przy zmniejszeniu deficytu o ponad 60%.

Rosja posiada silnie dodatni bilans handlu z tym regionem, przede wszystkim z Chinami, Iranem, Japonią, Turcją i Koreą Płd.

Kraje Azji i regionu Pacyfiku tworzą najbardziej dynamicznie rozwijający się obszar handlu zagranicznego. Do końca 1994 r. na region ten przypadać będzie połowa tempa wzrostu w handlu światowym i 40% obrotów światowych. Dostarcza on doskonałe możliwości dla przeorientowania struktury rosyjskiego eksportu (jego dywersyfikacji).

2. Handel zagraniczny z krajami tzw. bliskiej zagranicy (d. ZSRR)

Rozpad ZSRR, pociągający za sobą ograniczenie dotychczasowych międzyrepublikańskich więzi gospodarczych, doprowadził do powstania nowego

układu piętnastu niezależnych państw, a raczej jednego państwa dominującego i czterestu państw satelickich, funkcjonujących w jednej przestrzeni gospodarczej. Każde z tych państw podjęło trud reform gospodarczych na inną skalę i z różną determinacją. Jednak położenie geograficzne i związki ekonomiczne krajów d. ZSRR są czynnikiem decydującym o perspektywach ich rozwoju. Gospodarki byłych republik radzieckich różnił także zakres otwartości na handel światowy i udział importu w republikańskich PKB (od 23.5% dla Ukrainy do 45.6% dla Azerbejdżanu w 1990 r.). Sztuczne zaniżanie cen na surowce energetyczne i zawyżanie cen na towary konsumpcyjne było źródłem głębokiego subsydiowania przez Rosję innych republik, sięgającego nawet 70-80% ich PKB⁶

Dwustronne umowy handlowe zawierane w 1992 r. należy podzielić na obowiązkowe i indykatywne. Umowy obowiązkowe dotyczą międzyrządowych porozumień barterowych na większość towarów wymienianych pomiędzy państwami d. ZSRR, wliczając surowce energetyczne. Warunki handlowe, takie, jak pułap cen i wielkość dostaw, ustalane były na szczeblu międzyrządowym. W 1992 r. udział handlu, wynikającego z obowiązkowych umów dwustronnych, wynosił 40% całego handlu Rosji z państwami WNP w cenach krajowych (w cenach światowych stanowiło to 70% całości obrotów). Drugi rodzaj umów zakładał porozumienia między przedsiębiorstwami co do warunków transakcji (cen i warunków kredytowych). Rola rządów ograniczona została do ustalania ogólnej wielkości dostaw. Następnie poszczególni eksporterzy i importerzy, po zawarciu kontraktów, mogli ubiegać się o przyznanie udziału w ustalonej puli dostaw. Na liście towarów objętych umowami indykatywnymi znajdowało się od 1000 do 1500 produktów.

W 1992 r. średnie ceny rosyjskich towarów eksportowanych do państw WNP wynosiły 12% cen światowych, a dla towarów importowanych - 11%⁷. Stopień odchylenia od cen światowych był prawie taki sam dla eksportu i importu. Oznacza to, że *terms of trade* pomiędzy Rosją i republikami d. ZSRR były zbliżone do warunków handlu z innymi państwami. Pozytywny bilans handlowy Rosji wynikał głównie z niewywiązania się krajów bałtyckich i WNP z zawartych umów. Doprowadziło to do sytuacji, w której Rosja zaniżając ceny, subsydiowała zakupy swoich towarów w wysokości 24.5 mld USD, a sama otrzymała w tej postaci tylko 12.5 mld USD (transfery netto do krajów WNP wyniosły więc 12 mld USD, i nie były objęte jakimikolwiek umowami kredytowymi). Główną część ukrytych subsydiów handlowych Rosji dla państw WNP dotyczyła eksportu surowców energetycznych (około 19 mld USD, tj. 77% całości). Odbiorcami tych subsydiów były w największym stopniu Ukraina - 56.4%, Białoruś - 20.5%, Kazachstan - 10.3%⁸.

Polityka subsydiów cenowych nie ograniczała się wyłącznie do regulowania fizycznej wielkości dostaw rosyjskich surowców, ale także polegała na różnicowaniu cen względem poszczególnych krajów-odbiorców. Na przykład, w 1992 r. Rosja eksportowała ropę do Azerbejdżanu, Białorusi i Turkmenistanu po cenach niższych

⁶ CBR, *Commersant*. Rozwinięcie tej sprawy znajduje się w punkcie 3.

⁷ A. Lushin, M. Sarafanoff, "Prices in Inter Republican Trade".

⁸ Rosyjski Państwowy Urząd Statystyczny, szacunki własne.

(odpowiednio 7.6%, 8%, 8.1% ceny światowej), niż do Uzbekistanu i Ukrainy (odpowiednio 12.7% i 11.9% ceny światowej). Najniższe ceny na gaz zostały ustalone dla Białorusi (5% ceny światowej) i Ukrainy (7%), a najwyższe dla państw nadbałtyckich (Litwa - 40%, Estonia - 32.7%, Łotwa - 18.5%). Średnia cena na rosyjską ropę wynosiła 10.3%, a na gaz 8.2% ceny światowej⁹.

Obroty handlu zagranicznego Rosji w 1993 r. z państwami bliskiej zagranicy wyniosły 22.5 bln rubli (Tabela 8).

Tabela 8: Handel zagraniczny Rosji z państwami WNP w 1993 r. (w mld rubli w cenach bieżących)

Państwo	Eksport	Import	Saldo
Azerbejdżan	167	181	- 14
Armenia	69	17	52
Białoruś	2205	1966	239
Kazachstan	2386	1414	972
Kyrgyzstan	208	112	96
Mołdowa	402	112	290
Tadżykistan	97	34	63
Turkmenistan	194	86	108
Uzbekistan	735	1026	- 291
Ukraina	7365	3647	3718
Gruzja	42	26	16
Ogółem	13870	8621	5249

Źródło: rosyjski Państwowy Urząd Statystyczny

Rosyjskie przedsiębiorstwa wypełniły swoje zobowiązania dostaw do WNP w zakresie węgla (wzrost 2.3-krotny w stosunku do r. 1992), benzyny (wzrost o 4%), ogumienia samochodowego (wzrost o 70%), maszyn do obróbki metali (wzrost o 40%), materiałów syntetycznych i plastyku (wzrost 2-krotny). Z drugiej strony nie zostały zrealizowane w całości dostawy ropy naftowej (85%), oleju napędowego (66%), oleju opałowego (80%), walcowanych metali żelaznych (52%), rur stalowych (48%), drewna przemysłowego (72%), drewna (56%).

W zamian, kraje bliskiej zagranicy zaopatrywały Rosję w towary żywnościowe, konsumpcyjne i produkty techniczne. Realizacje umów międzyrządowych na eksport towarów do Rosji wyglądały następująco:

Ukraina: produkty mięsne - 52%, produkty mleczarskie - 76%, cukier - 57%, koks, rury stalowe, ciężarówki i traktory - 50-59%;

⁹ A. Lushin, M. Sarafanoff, "Prices in Inter Republican Trade".

Białoruś: produkty mięsne - 60%, produkty mleczarskie - 98%, olej napędowy i nawozy sztuczne - 3%, opony do ciężarówek - 8%, opony do samochodów - 70%;

Kazachstan - zboża, wełna - 49-67%.

Dostawy puszkowanych owoców i warzyw z Uzbekistanu, Tadżykistanu i Mołdowy zrealizowane zostały na poziomie 3-15%.

Tabela 9: Realizacja umów międzyrządowych na dostawy towarów z Rosji w 1993 r.

Towar	Ropa z kondens. gazowym		Gaz naturalny		Węgiel		
	Państwo	tys. ton	% realizacji	mln m. sześć.	% realizacji	tys. ton	% realizacji
Azerbejdżan		241	34	X	X	8.2	X
Armenia		224	25	X	X	3.9	X
Białoruś		12378	77	16400	102	941	X
Gruzja		207	X	X	X	100	X
Kazachstan		8470	70	1100	55	2056	187
Kyrgyzstan		X	X	X	X	200	X
Mołdowa		X	X	3100	103	367	X
Tadżykistan		X	X	X	X	8.6	X
Turkmenistan		251	30	X	X	4.3	17
Uzbekistan		4024	100.6	X	X	338	X
Ukraina		16894	75	54800	79	3530	176
<i>Ogółem WNP</i>		<i>42689</i>	<i>X</i>	<i>75400</i>	<i>X</i>	<i>7557</i>	<i>X</i>
Łotwa		X	X	1000	X	201	X
Litwa		5025	X	1800	X	106	X
Estonia		X	X	400	X	16	X
<i>Ogółem</i>		<i>47714</i>	<i>X</i>	<i>78600</i>	<i>X</i>	<i>7880</i>	<i>X</i>

21 marca 1994 r. rząd rosyjski zatwierdził szereg umów dwustronnych z o współpracy handlowo-gospodarczej w 1994 r. z Białorusią, Kyrgyzstanem, Mołdową, Tadżykistanem, Uzbekistanem i Ukrainą, kontynuując stosowanie zasad obowiązujących w 1993 r., zgodnie z którymi dostawy wzajemne z tytułu zamówień rządowych w ramach WNP realizowane są na zasadach clearingowych lub transakcji wiązanej.

W 1993 r. ceny w handlu pomiędzy WNP zaczęły zmierzać w kierunku cen światowych. Średnie ceny rosyjskiego eksportu osiągnęły poziom około 40% cen światowych. Było to wynikiem głównie silnego wzrostu cen ropy naftowej (z 10% do

16% ceny światowej) i produktów ropopochodnych (benzyna z 29% do 47.7%, olej napędowy z 29% do 59.1%) oraz gazu (z 8.2% do 16%). Brak jest wiarygodnych danych na temat wzrostu cen towarów importowanych z WNP do Rosji. Jednak, od kiedy na import ten składają się głównie towary konsumpcyjne i dobra kapitałowe, które w większości przypadków miałyby problemy ze zbytem poza WNP, to pomysł wprowadzenia dla nich cen światowych nie wydaje się rozsądny (dodatkową sprawą jest niewypełnianie wzajemnych zobowiązań handlowych).

W 1993 r. nastąpiła też ze strony Rosji pewna systematyzacja umów handlowych z WNP. Państwa te można podzielić na posiadające Klauzulę Największego Uprzywilejowania (KNU) lub zawarte Porozumienie o Wolnym Handlu (PWH). PWH wprowadza opłaty celne, VAT i akcyzy tylko na towary, które objęte zostały w Rosji cłami eksportowymi, licencjonowaniem i kontyngentowaniem wywozu (dostawy eksportowe z Rosji objęte umowami międzyrządowymi są zwolnione z opłat celnych). Nie wprowadza natomiast żadnych opłat celnych, VAT oraz akcyzy w stosunku do towarów importowanych z obszaru celnego sygnatariuszy porozumienia (w przypadku Azerbejdżanu VAT i akcyzy są pobierane do czasu uprawomocnienia się członkostwa tego kraju w WNP). Dla posiadających KNU cła wprowadzone są także na towary importowane (średnia ważona 18%). Rosja podpisała PWH z Armenią, Białorusią, Kazachstanem, Kirgyzstanem, Mołdową i Tadżykistanem. Statut KNU posiada Ukraina. Z Litwą i Łotwą Rosja podobny traktat podpisała, ale nie ratyfikowała. Gruzja i Estonia negocjują jego warunki. W stosunku do tych czterech ostatnich państw w sferze importu pobierane są cła w wysokości podwójnych stawek taryfy importowej. W pełnym wymiarze pobierany jest VAT i akcyzy. W sferze eksportu Rosja stosuje cła wywozowe, ale nie są pobierane akcyzy i VAT (do chwili ratyfikacji powyższe zasady znajdują zastosowanie w handlu z Gruzją i Estonią).

15 kwietnia 1994 r. w Moskwie, na kolejnym spotkaniu przywódców i szefów rządów państw członkowskich WNP (oprócz Kazachstanu) podpisano m.in. porozumienie o utworzeniu strefy wolnego handlu oraz o powołaniu Międzypaństwowego Komitetu Ekonomicznego - pierwszego organu państw WNP o szerszych kompetencjach. Decyzje Komitetu mają być wiążące dla państw, które głosowały za jego powołaniem. Spośród znacznej ilości parafowanych porozumień wielostronnych na uwagę zasługuje porozumienie w sprawie transnarodowych zjednoczeń produkcyjnych, instytucji finansowo - kredytowych i ubezpieczeniowych. Kraje - sygnatariusze zobowiązują się do finansowego wsparcia podmiotów gospodarczych, niezależnie od ich formy własności, wchodzących w skład struktur ponadnarodowych.

W najbliższej przyszłości tylko spontaniczne (tzn. nie narzucane z góry, a co najwyżej sugerowane) porozumienia handlowe będą określały poziom obrotów w handlu pomiędzy Rosją i krajami d. ZSRR. Brak jest ekonomicznych powodów utrzymania zaangażowania rządu w handel towarami, których eksport do innych państw nie podlega ograniczeniom ilościowym, a tylko regulacjom celnym. Dwustronne umowy handlowe, określające wielkość dostaw i ceny towarów, podlegających wymianie, będą utrzymane do czasu wypełnienia luki pomiędzy cenami światowymi i wewnątrz WNP.

Należy jednak zredukować różnice cenowe na rynkach krajowych, stworzone przez system umów międzyrządowych. Można to uczynić poprzez stosowanie umów indykatorywnych zamiast obowiązkowych. Pozwoli to przedsiębiorstwom z WNP na negocjowanie najkorzystniejszych warunków handlowych (cen, środków i sposobów zapłaty, gwarancji bankowych, itd). Obecnie wymiana handlowa z krajami WNP jest nadal całkowicie podporządkowana zróżnicowanym warunkom, zawartym w porozumieniach dwustronnych Rosja - WNP.

Międzyrządowe umowy handlowe pozostawiały nierozwiązaną kwestię regulacji wzajemnego zadłużenia i okresu płatności za dostawy, który wahał się od mniej niż jednego miesiąca do jednego roku.

3. Funkcjonowania strefy rublowej

3.1. Lata 1992-1993

Wielkość strumieni handlu zależy nie tylko od regulacji handlowych, ale także od metod rozliczeń pieniężnych. W pierwszej połowie 1992 r. Centralny Bank Rosji (CBR) był odpowiedzialny za całą emisję gotówkową rubli na terenie d. ZSRR i kredytową na terenie Rosji. Banki centralne pozostałych krajów WNP odpowiadały za emisję kredytową rubli na swoim terytorium. System taki z oczywistych przyczyn stwarzał ogromne możliwości importu rosyjskich towarów przez państwa WNP. Zyskiwali także rosyjscy eksporterzy. Eksplozja wzajemnego zadłużenia rosyjskich przedsiębiorstw czyniła wymianę handlową z krajami d. ZSRR atrakcyjną z powodu łatwego dostępu importerów rosyjskich towarów do tanich kredytów, udzielanych przez poszczególne banki centralne. Powyższe czynniki przyczyniały się do zwiększania inflacji w strefie rublowej i niweczyły wysiłki Rosji, mające na celu ustabilizowanie rubla. Istniały dwa sposoby zredukowania wpływu emisji kredytowej na gospodarkę rosyjską i ograniczenia wypływu dóbr z Rosji: zmuszenie republik d. ZSRR do wprowadzenia własnych walut, co nie leżało w ich interesie ekonomicznym lub przejęcie kontroli przez CBR nad całą emisją rubli. Wobec oporów państw postradzieckich we wprowadzaniu własnych walut zdecydowano się na wybór drugiego wariantu.

Z dniem 1 lipca 1992 r. CBR zdecydował się wykorzystać istniejący od 1 lutego 1992 r. system rachunków korespondencyjnych z bankami centralnymi państw postradzieckich dla monitorowania handlu dwustronnego i nakładania ograniczeń kredytowych. Zakupy towarów w Rosji obciążały konta rachunków korespondencyjnych, a eksport do Rosji miał je bilansować. Wysokość kredytów dla państw d. ZSRR regulowały umowy międzyrządowe. Przekroczenie wysokości kredytu powodowało odmowę finansowania przez CBR rosyjskiego eksportu. Banki komercyjne z różnych państw d. ZSRR nie mogły posiadać wzajemnych rachunków korespondencyjnych (oprócz banków państw, które opuściły strefę rublową). Rachunki korespondencyjne były ściśle bilateralne. Dodatkowo saldo handlowe z Rosją jakiegokolwiek państwa nie pozwalało na wykorzystanie nadwyżki na sfinansowanie handlu z państwami trzecimi. Pomimo silnych ograniczeń instytucjonalnych (w porównaniu do poprzedniej sytuacji), efektywność nowych regulacji była bardzo niska.

Niepomiernie wzrósł udział barteru (w końcu obowiązkowe umowy międzyrządowe to nic innego tylko barter, ale na szczeblu rządowym). Popularnymi formami rozliczeń stały się bezpośrednie płatności gotówkowe i clearing za pomocą banków komercyjnych.

Tabela 10: Transfery finansowe Rosji do republik d. ZSRR w 1992 r. (w mld rubli)

Państwo	Kredyty techniczne		Gotówka
	suma w 1992 r.	% PKB	2 poł. 1992 r.
Ukraina	454.59	3.03	brak danych
Białoruś	86.68	0.58	10.54
Kazachstan	289.06	1.93	101.19
Uzbekistan	177.56	1.18	99.87
Tadżykistan	28.27	0.19	7.30
Turkmenistan	80.81	0.54	53.47
Kyrgyzstan	21.93	0.15	17.48
Mołdowa	13.70	0.09	13.17
Armenia	24.22	0.16	11.42
Azerbejdżan	43.12	0.29	5.60
Gruzja	33.04	0.22	32.46
Łotwa	1.17	0.01	-
Litwa	- 0.44	0.00	-
Estonia	3.66	0.02	-
Ogółem	1257.97	8.39	352.50

Źródło: CBR, *Commerciant*

Tabela 11: Suma płatności do WNP

	Kredyty	Dostawy	Suma	Współczynnik
	techniczne	gotówki		kredyty/gotówka
1992	1258.0	411.8	1669.8	24.7
1 połowa	316.4	59.3	375.7	15.8
2 połowa	941.6	352.5	1294.1	27.2
1993	932.0	1260.4	2192.4	57.5
Q1	660.0	460.4	1120.0	41.1
Q2	272.0	800.0	1072.0	74.6
Suma	2190.0	1672.2	3862.2	43.3

Źródło: CBR, *Commerciant*

Wprowadzenie nowego systemu płatniczego w połowie 1992 r. wiązało się z koniecznością udzielenia przez Rosję partnerom handlowym z państw d. ZSRR tzw. kredytów technicznych w celu zapobieżenia upadkowi handlu i pokrycia deficytów handlowych w krótkim okresie czasu. Kredyty te miały być spłacane dostawami towarów. Początkowo limit wszystkich kredytów ustalono na 215 mld rubli dla drugiej i 316 mld rubli dla pierwszej połowy 1992 r. Jednak wkrótce podniesiono poziom kredytów technicznych dla drugiej połowy roku do 942 mld rubli. Suma tych kredytów dla całego 1992 r. wyniosła ponad 1.2 bln rubli co odpowiadało prawie 9% rosyjskiego PKB (wg ocen Andrieja Iłarionowa kredytowanie wyniosło 1.5 bln rubli, czyli 10% PKB).

Chcąc ominąć deficyt rubli kredytowych, kraje WNP zaczęły używać rubli gotówkowych do obsługi handlu z Rosją. Silny wzrost dostaw gotówki z CBR w drugiej połowie 1992 r. stał się głównym źródłem transferów finansowych do krajów WNP (nie istniały wówczas żadne regulacje dotyczące dostaw gotówki do państw strefy rublowej).

Pomoc finansowa Rosji stanowiła od 17% do prawie 70% wielkości republikańskich budżetów, a w przypadku Uzbekistanu, Turkmenistanu Tadżykistanu i Armenii prawie cały fundusz płac.

Tabela 12: Pomoc finansowa Rosji do państw d. ZSRR (jako % narodowego PKB)

	1992	7 mies. 1993
Uzbekistan	69.2	52.8
Kazachstan	25.1	48.8
Turkmenistan	67.1	45.7
Tadżykistan	42.3	40.9
Kyrgyzstan	22.6	23.9
Armenia	53.2	19.7
Białoruś	11.9	8.8
Mołdowa	17	6.1
Ukraina	23.7	1.9
Azerbejdżan	20.8	

Źródło: CBR, *Commersant*

W ciągu siedmiu miesięcy 1993 r. kredyty techniczne i dostawy gotówki osiągnęły łączną sumę 2.3 bln rubli. Wobec braku nadziei na ich spłatę, rząd Rosji i Rada Najwyższa zdecydowały o wstrzymaniu dalszego ich udzielania i przekształceniu kredytów technicznych z lat 1992 - 1993 w oficjalne zadłużenie państwowe krajów WNP wobec Rosji, a w dalszej perspektywie zamianę tego zadłużenia na udziały w przedsiębiorstwach krajów WNP. Nie uregulowano jednak

sprawy dostaw gotówki. W efekcie po "reformie monetarnej" z 24-26 lipca 1993 r. CBR wysłał do Uzbekistanu 50 mld rubli w nowych banknotach. Mając na uwadze podtrzymanie produkcji rosyjskich przedsiębiorstw i eksportu do niektórych krajów, kredyty techniczne zostały zastąpione warunkowymi liniami kredytowymi (nie dla wszystkich państw i tylko do końca 1993 r.). Importerzy z WNP mogli nabywać za nie tylko pewne rodzaje towarów. Po dwóch kwartałach 1993 r. nowe kredyty osiągnęły sumę 740 mld rubli.

Tabela 13: Kredyty państwowe dla WNP

	W mld rubli	Okres spłaty	%
Armenia	20	1996-2000	Libor + 1
Białoruś	70	2001-2008	Libor + 1
Tadżykistan	60	1996-2000	Libor + 0.5
Uzbekistan	125	1996-2002	Libor + 1
Mołdowa	50	1995-1998	Libor + 1
Ukraina	250	1994-1996	Libor + 1
Kazachstan	150	1995-1997	Libor + 1
Kyrgyzstan	15	1994-1997	Libor + 1
Ogółem	740		

Źródło : CBR, *Commerciant*

"Reforma" monetarna, podjęta przez rząd Rosji (a raczej CBR), z lipca-sierpnia 1993 r. miała na celu pełną izolację Rosji od rublowej strefy kredytowej i gotówkowej WNP. Radzieckie i rosyjskie ruble, wyemitowane przed 1992 r., przestały być legalnym środkiem płatniczym na terytorium Rosji. Dokonany został w ten sposób ostateczny krok do ustanowienia narodowej rosyjskiej waluty. Do końca listopada 1993 r. wszystkie kraje d. ZSRR, oprócz Tadżykistanu, wprowadziły swoje własne waluty. W dalszym okresie tylko płynne kursy i wymienialność walut narodowych na ruble w zakresie transakcji bieżących może zapobiec całkowitemu załamaniu handlu w ramach WNP.

3.2. Strefa Rublowa Nowego Typu

Wstępna umowa, podpisana 7 września 1993 r. przez Rosję, Kazachstan, Uzbekistan, Tadżykistan, Białoruś i Armenię, zakładała koordynację uregulowań monetarnych, fiskalnych, bankowych i kursów wymiany (zgoda na utrzymywanie stabilnego kursu wymiany walut narodowych w stosunku do rubla). Wskaźnikami, podlegającymi ustaleniom z Rosją, miały być podaż pieniądza, skonsolidowane deficyty budżetowe, stopa refinansowa banków centralnych i poziom rezerw obowiązkowych. Umowa ta otwierała negocjacje państw WNP w sprawie utworzenia Strefy Rublowej Nowego Typu (SRNT).

Kolejnym krokiem po umowie z września 1993 r. było podpisywanie standaryzowanych umów dwustronnych pomiędzy Rosją i wspomnianymi państwami. Ostatnim z państw, które to uczyniło był Kazachstan.

Na zakończenie okresu transformacji rubel miał stać się jedynym prawnym środkiem płatniczym w krajach, przyłączających się do SRNT. Kraje te wyraziły także zgodę na ujednoczony kurs wymiany rubla do walut wymienialnych i utworzenie wspólnej rezerwy walutowej w celu obrony rubla.

Wyznaczona data ukończenia okresu transformacji (dokonanie uregulowań prawnych, w tym ujednoczenia z Rosją polityki monetarnej i budżetowej) na koniec 1994 r. była z góry nierealna. Monetarna integracja w ramach nowej strefy rublowej powinna była w założeniu prowadzić do wykorzystania korzyści komparatywnych poszczególnych krajów. Te ostatnie są jednak widoczne tylko po wprowadzeniu i uzyskaniu wymienialności przez waluty narodowe. Posiadanie własnej waluty zmusza do dyscypliny fiskalnej i walki z inflacją.

Z drugiej strony wspólna waluta przynosi niektórym przedsiębiorstwom (eksporterom z Rosji i importerom z państw d. ZSRR) pewne korzyści, co powoduje lobbying na rzecz jej wprowadzenia. Można sobie wyobrazić inflacyjny efekt zachowania przedsiębiorstw, działających w stylu postradzieckim na przykładzie wymiany handlowej pomiędzy Rosją i Białorusią (w przypadku wspólnej waluty, czy też unii walutowej, o której mowa w pakiecie dokumentów podpisanych przez premierów Rosji i Białorusi z 12 kwietnia 1994 r.). Zakładając istnienie jednej waluty (rubla), deficyt handlowy z Rosją nie będzie wpływał na poziom rezerw banku centralnego Białorusi. Zamiast tego białoruskie przedsiębiorstwa będą mogły w dalszym ciągu pożyczać od rządu Białorusi lub od rosyjskich przedsiębiorstw (powiększając wzajemne zadłużenie przedsiębiorstw). Skutki istnienia odrębnych walut narodowych w powyższym przypadku wydają się oczywiste i obustronnie korzystne, chociaż w przypadku Białorusi na pewno nie w krótkim okresie czasu¹⁰.

Rosja nie może w sposób nagły zaprzestać pomocy dla WNP, ale pomoc ta powinna być utrzymywana na rozsądnym poziomie, być widoczną i policzalną. Nie powinna być udzielana w formie darowizn, ale pod postacią pożyczki z pewnym zabezpieczeniem. Polityka rosyjska od lipca 1992 r. do sierpnia 1993 r. podążała właśnie w tym kierunku. Próba wprowadzenia SRNT może oznaczać zmianę tego kierunku. Słuszna wydaje się hipoteza o politycznych przyczynach, prowadzących do powstania SRNT, takich jak problem ludności rosyjskiej w państwach d. ZSRR i powiązania przedsiębiorstw rosyjskich z tymi krajami.

¹⁰ Podpisanie umowy z 12 kwietnia 1994 r. nasuwa wniosek o preferowaniu przez rząd Białorusi korzyści ekonomicznych w jak najkrótszym okresie czasu, a przez Rosję korzyści politycznych za wszelką cenę.

4. Bariery handlu zagranicznego

Tempo zmian w strukturach gospodarczych Rosji jest bez porównania większe, niż w handlu zagranicznym. Nadal istnieją bardzo poważne ograniczenia tak dla eksporterów, jak i dla importerów, chociaż pewne procesy liberalizacyjne zaczynają być już widoczne. Jednak bardzo silny lobbying w parlamencie, ministerstwach gospodarczych i CBR decyduje o powolnym i niekonsensusowym przebiegu reform (trzy kroki w przód i dwa do tyłu).

W 1993 r. istniało sześć głównych instrumentów regulacji handlu zagranicznego:

1. System kwot eksportowych;
2. Scentralizowany eksport surowców strategicznych;
3. Licencje eksportowe;
4. Taryfy eksportowe;
5. Scentralizowany import;
6. Taryfy importowe.

4.1. Regulowanie eksportu

Mechanizm **kwot eksportowych** został wprowadzony w listopadzie 1992 r. Powodem ich wprowadzenia była ograniczona produkcja dóbr eksportowych (dystrybucja na eksport i rynek krajowy) oraz konieczność podnoszenia dochodów budżetowych (ale ponieważ zyski ze scentralizowanego eksportu były przeznaczane na scentralizowany import, efekt budżetowy był zerowy). Dodatkowymi argumentami, przytaczanymi na rzecz kwot były ograniczone możliwości techniczne eksportu pewnych surowców (szczególnie ropy naftowej i gazu ziemnego) oraz chęć kontroli cen eksportowych. Nagły wzrost eksportu niklu, aluminium, czy ropy nie przyniósłby znaczącego wzrostu dochodów.

Lista towarów, objętych kwotami, ustalana była w Ministerstwie Gospodarki i obejmowała ropę i wszystkie rodzaje paliw, metale żelazne, drewno, nawozy i chemikalia (17 grup towarów, które stanowią 66% całego eksportu).

Istniały cztery rodzaje kwot:

- na potrzeby państwowe (scentralizowany eksport);
- na potrzeby regionalne;
- dla potrzeb przedsiębiorstw;
- kwoty przeznaczone na aukcje.

Kwoty na potrzeby państwowe (realizacja międzynarodowych zobowiązań Rosji), określało Ministerstwo Gospodarki. MSGZ i inne organizacje państwowe pośredniczyły w rozdzielaniu kontraktów rządowych przez lokowanie konkretnych

zamówień u producentów. Zakupy dla potrzeb państwa (oprócz produkcji zbrojeniowej i o specjalnym przeznaczeniu) dokonywane były na zasadzie konkursu wśród potencjalnych dostawców.

Kwoty dla regionów przyznawały ministerstwa branżowe lub inne federalne instytucje rządowe, w zależności od tego, jakich towarów eksportowych dotyczyła przyznawana regionowi kwota.

Kwoty dla przedsiębiorstw-eksporterów przyznawały ministerstwa branżowe lub inne instytucje państwowe, którym podlegało dane przedsiębiorstwo. Kwoty dla przedsiębiorstw i na potrzeby regionów mogły być również sprzedawane na rynku wtórnym (dla przedsiębiorstw i regionów przyznawane były za darmo).

W ciągu 1992 i 1993 r. ilość towarów, objętych kwotami eksportowymi, malała, wraz z ze zmniejszaniem się luki pomiędzy cenami krajowymi i światowymi. Lista towarów kwotowanych z 1 stycznia 1994 r. obejmowała 14 pozycji (ropa naftowa z kondensatem gazowym; produkty ropopochodne; kondensat gazowy i inne ciekłe węglowodory; produkty pochodzenia organicznego - benzyn, styren, kwas fenolowy, anilina; gaz naturalny; energia elektryczna; metale nieżelazne i surowce do ich produkcji oraz ich stopy, proszki, półprodukty nieżelazne, walcowane metale nieżelazne, tungsten, molibden, tytan, aluminium o wysokim stopniu przetworzenia, folia miedziana; celuloza; zboża; nasiona soi i słonecznika; alkohol etylowy; ryby i kawior; dłużyce drewniane; wagony sypialne). W końcu grudnia 1993 r. ponownie włączono na listę drewno (surowiec i produkty). Lipiec 1993 r. był miesiącem pewnego wzrostu wysokości kwot eksportowych (o 10 mln ton ropy i gazu). Docelowo pełne zniesienie było przewidywane na 1995 r. Nowelizacja regulacji eksportowych, w tym m.in. całkowite zniesienie kwot eksportowych i zmniejszenie ceł, miała nastąpić na podstawie dekretu Prezydenta Rosji wchodzącego w życie z dniem 1 lipca 1994 r. W wyniku lobbyingu eksporterów i producentów towarów objętych kwotami, 1 lipca wszedł w życie nowy dekret Prezydenta utrzymujący do końca 1994 r. kwoty i licencje na eksport ropy naftowej, gazu ziemnego, towarów niebezpiecznych i objętych umowami międzyrządowymi. Tak jak pierwotnie planowano, w 1995 r. nastąpi zrównanie krajowych cen surowców objętych kwotami z cenami światowymi, a więc praktycznie zniesienie kwot eksportowych.

Według umowy *Structural Transformation Facility*, zawartej w czerwcu 1993 r. z IMF, kwoty miały wzrosnąć o 20% od września 1993 r. Proponowane działania liberalizujące zakładają zwiększenie kwot wystawianych na aukcje (zwłaszcza ropy i gazu). Mechanizm przetargu preferuje przedsiębiorstwa, które oferują największe zyski dla budżetu i pobierają najmniejszą prowizję, co świadczy o ich efektywności działania.

Skutki utrzymywania kwot to niższy eksport, sztuczna deprecjacja rubla, nadmierna podaż krajowa i niska cena towarów kwotowanych, nieefektywne zużycie energii, subsydiowanie z budżetu państwa przemysłu i innych użytkowników energii. Występuje też strata netto w PKB, gdy koszty subsydiów przewyższają korzyści oraz strata netto w dochodach podatkowych i potencjalnym dopływie walut wymienialnych. Jeżeli powodem utrzymywania kwot jest chęć ograniczania eksportu, to cła są znacznie

lepszym instrumentem, zwiększającym dochody budżetowe i nie hamującym rozwoju wolnego rynku.

System **scentralizowanego eksportu** wprowadzono w celu zapewnienia dostaw walut wymiennalnych na potrzeby rządu (m.in. na obsługę zadłużenia i scentralizowanego importu). Polegał on na nabywaniu przez instytucje rządowe towarów w ramach kwot na potrzeby państwowe po cenach krajowych i sprzedawaniu ich na eksport po cenach światowych. Część tego eksportu była finansowana ze środków budżetowych (około 60%), reszta z funduszy pozabudżetowych przez Ministerstwo Stosunków Gospodarczych z Zagranicą (MSGZ). W 1993 r. dochody budżetowe ze scentralizowanego eksportu wyniosły 12 mld USD, przy planowanych 15.6 mld USD (wpłynął na to brak funduszy budżetowych; w przypadku zakupów z funduszy pozabudżetowych eksporterzy nie byli zainteresowani w dostawach innych towarów oprócz ropy i gazu). Połowa z tej sumy zasiliała budżet, a resztę wypłacano w rublach (po kursie rynkowym) przedsiębiorstwom-dostawcom.¹¹

Licencje eksportowe udzielane były przez MSGZ po udokumentowaniu przez potencjalnego eksportera posiadania certyfikatu, świadczącego o przyznaniu kwot eksportowych i zawartego lub parafowanego kontraktu. Licencje na wywóz surowców strategicznych wydawane były wyłącznie organizacjom do tego uprawnionym przez MSGZ. Funkcje kontrolne w odniesieniu do wymiany towarów licencjonowanych sprawował Państwowy Komitet d/s Ceł FR. Na eksport sprzętu wojskowego, metali i kamieni szlachetnych potrzebne są dodatkowe zezwolenia odpowiednich organów państwowych np. Ministerstwa Obrony. Proces licencyjny przebiegał następująco: Ministerstwo Gospodarki wyznacza ogólną wielkość kwot eksportowych; specjalny eksporter z listy zarejestrowanych eksporterów (ustalanej i często nowelizowanej przez MSGZ) znajdował partnera z zagranicy, zainteresowanego zakupem; zebrane dokumenty, dotyczące potencjalnej transakcji, zostały wysłane do MSGZ, które udzielało licencji i wpływało na poziom cen transakcyjnych.¹²

Na **specjalnych eksporterów** nałożony jest szereg wymogów prawnych. Każda weryfikacja przynosi zmniejszenie ich liczby, a w tym samym czasie maleje liczba nowo zarejestrowanych. W końcu 1993 r. było zarejestrowanych około sześciuset specjalnych eksporterów (z liczby kilku tysięcy w 1992 r.), w tym na ropę około 30-tu, na produkty ropopochodne - około 60-ciu. Drastyczne ograniczanie liczby eksporterów ma w założeniach wpływać na podnoszenie dochodów z eksportu w walutach wymiennalnych.

Administracyjna kontrola handlu na taką skalę prowadzi do powstawania korupcyjnych powiązań organów państwowych z firmami państwowymi i prywatnymi.

¹¹ W wyniku wejścia w życie wspomnianego dekretu Prezydenta zmniejszającego ilość towarów objętych kwotami następuje stopniowe odchodzenie od systemu scentralizowanego eksportu. Całkowite zniesienie kwot na eksport ropy naftowej i gazu ziemnego będzie praktycznie równoznaczne z odejściem od scentralizowanego eksportu.

¹² Licencje eksportowe mają zostać zastąpione obowiązkiem rejestracji i wnoszenia opłat. Pozostaje natomiast utrzymany statut specjalnego eksportera, który będzie wystarczającym instrumentem administracyjnym do udzielania "przywileju" eksportu osobom fizycznym i prawnym.

Wybór przedsiębiorstw, mających możliwość prowadzenia bardzo zyskowego handlu zagranicznego, spoczywa w rękach urzędników.

1 stycznia 1993 r. na granicy państwowej Federacji Rosyjskiej wprowadzono **kontrolę celną**, polegającą na wymogu przedstawienia towarowej deklaracji celnej. Eksporter jest zobowiązany do przedstawienia pisemnego potwierdzenia ze strony wskazanego w deklaracji celnej banku o tym, że rozliczenie danej transakcji nastąpi poprzez ten bank. Potwierdzenie to wchodzi w skład "Kompletu dokumentów kontraktu", który eksporter jest zobowiązany przedstawić służbom celnym. Wymóg ten w stosunku do surowców strategicznych obowiązuje od 1 stycznia 1994 r., a do reszty towarów - od 1 marca 1994 r. W "Komplecie dokumentów kontraktu" znajduje się pełna kalkulacja kontraktu w walucie obcej.

Nowe stawki **ceł eksportowych** oraz wykaz towarów nimi objętych zatwierdzono Uchwałą Rządu FR nr 1103 z dnia 30 października 1993 r., która weszła w życie od 1 listopada 1993 r. Do tego czasu obowiązywało rozporządzenie nr 461 z 30 czerwca 1992 r. Zmienione taryfy eksportowe promują eksport dóbr półprzetworzonych, wyrobów przemysłu metalurgicznego i rud metali nieżelaznych. Ochroną celną objęto eksport towarów konsumpcyjnych (ryb i przetworów, zbóż). Postulaty Ministerstwa Paliw i Energii obniżenia cła na ropę do 10 ECU za tonę (w porównaniu do 30 ECU) wpłynęły na ustanowienie nowego poziomu 15 ECU, ale nie zmieniły cła na produkty ropopochodne - od 30 do 40 ECU za tonę (postulowano 2 ECU) i węglowodory aromatyczne - 18 ECU (postulowano całkowite zniesienie). Obawy Ministerstwa wiązały się z koniecznością większych wydatków na podtrzymanie obecnego poziomu wydobycia ropy naftowej, co przy potencjalnym spadku cen światowych prowadzi, przy wysokich cłach eksportowych, do zmniejszania zysku eksporterów ropy.

4.2. Scentralizowany import i subsydia importowe

Do dnia 1 stycznia 1994 r., kiedy to został skasowany, **scentralizowany import** stanowił kwintesencję udziału państwa w regulacji sfery handlu zagranicznego. Rząd rosyjski kupował dobra importowane po cenach światowych i odsprzedawał je przedsiębiorstwom rosyjskim za część tej ceny. Dobra nabywane były za gotówkę (z zakupów na giełdach walutowych, ze sprzedaży dóbr objętych scentralizowanym eksportem, czy też z rezerw rządowych) lub na kredyt, pochodzący od zagranicznych kredytodawców, zwykle banków eksportowo-importowych. Wydatki rządu przewyższały jego dochody. Znaczna część finansowanego za gotówkę scentralizowanego importu przyczyniała się (przy każdym kursie wymiany służącym subsydiowaniu) do wzrostu deficytu budżetowego Rosji. W 1993 r. około 20% scentralizowanego importu było finansowane za gotówkę (Tabela 14).

Kiedy pierwsza faza scentralizowanego importu jest finansowana za pomocą kredytów, subsydia importowe nie są wykazywane w wydatkach gotówkowych budżetu (a rosyjska statystyka budżetowa przedstawiana jest w ujęciu gotówkowym). Dochody rządowe w gotówce są więc wyższe, ale wciąż są to subsydia. Rząd kupuje zagraniczne zadłużenie na bardzo niekorzystnych warunkach. Jeśli s równa się stawce subsydiów, to rząd otrzymuje tylko (1-s) USD za każdego 1 USD długu

zagranicznego, którego używa do sfinansowania scentralizowanego importu. Jeśli r równa się stopie procentowej od pożyczki zagranicznej, to system scentralizowanego importu podnosi stopę procentową do $(r + s) / (1 - s)$.

Tabela 14: Finansowanie wydatków rządowych na scentralizowany import w 1993 r. (w mln USD)

Źródło finansowania	Suma
Kredyty od eksporterów	11200
Gotówka	2527
Razem	13727

Źródło: MSGZ

W drugiej fazie rząd odsprzedawał nabyte dobra za gotówkę lub na kredyt, który był w całości lub częściowo (!) spłacany. Średni współczynnik subsydiowania w 1993 r. dla towarów konsumpcyjnych wynosił 0.56, dla dóbr inwestycyjnych od 0.68 do 0.8 (średnia dla całego importu - 0.65). Stanowiło to 11.8% PKB (10.8% w 1992 r.), przy dochodach z tego tytułu - 4.2 % PKB.

Zgodnie z umową z IMF (*Systemic Transformation Facility Loan*) subsydia importowe miały być zredukowane średnio o 40% od 1 lipca 1993 r., przy dalszych redukcjach w 1994 r. Jednak rząd Rosji, wobec złej sytuacji budżetowej w 1993 i 1994 r., zdecydował się na zaskakujący krok liberalizacyjny, biorąc pod uwagę presję ze strony beneficjentów starego układu. Z dniem 1.01.1994 r. wszystkie subsydia importowe zostały zniesione.

4.3. Cła importowe

Instrumentem, który zaczyna odgrywać kluczową rolę w regulacjach handlu zagranicznego stają się cła i opłaty importowe. Historia regulacji importowych pokazuje kierunek przemian. Przed 1 lipca 1992 r. nie istniały żadne opłaty importowe. Z dniem 1 lipca 1992 r. wprowadzono okresowy i ujednolicony podatek importowy w wysokości 5%, z dniem 1 września 1992 r. podniesiono go do 15%. Istniejąca obecnie lista różnych stawek importowych weszła w życie 1 kwietnia 1993r. Maksymalne cło importowe ustalone zostało na poziomie 100%. Istniały trzy rodzaje stawek: podstawowa dla krajów, posiadających statut KNU, połowa stawki podstawowej dla krajów rozwijających się i dwukrotność stawki podstawowej dla reszty krajów.

1 lutego 1993 r. towary importowane zaczęły podlegać akcyzie i VAT (oprócz ceł importowych). Wzór na obliczenie hurtowej ceny na rynku krajowym dla towarów importowanych jest następujący:

$$Pd = Pw * (1 + EXr + Tr) * (1 + VATr) * R$$

gdzie

Pd	-	cena krajowa w rublach,
Pw	-	cena importowa c.i.f. w dolarach,
EXr	-	stawka podatku akcyzowego,
Tr	-	stopa cła importowego,
VATr	-	stopa VAT,
R	-	kurs wymiany rubla do dolara.

Podstawowa stawka VAT od importu wynosi 23% (od stycznia 1994 r. nastąpił wzrost stawki VAT o 3 punkty procentowe na potrzeby rolnictwa i górnictwa).

Lista towarów, zwolnionych z opłat importowych, zawiera żywność, lekarstwa, sprzęt medyczny, ubrania dziecięce i inne "społecznie istotne" towary. Dla reszty dóbr podstawowa stawka cła importowego wynosi od 5% (dobra pośrednie, metale, środki transportu) do 15% (dobra kapitałowe, trwałe dobra konsumpcyjne). Najwyższa stawka celna nałożona była na mocne alkohole - 100%. Pod koniec roku (13 listopada 1993 r.) rząd rosyjski podniósł stawki celne na alkohol (zależnie od wyrobu - od 150% do 250%), papierosy, samochody ciężarowe i osobowe (zależnie od pojemności silnika od 35 do 70%).

Nowa taryfa celna, wprowadzona 15 marca 1994 r., została następnie zawieszona uchwałą rządu FR z 15 kwietnia 1994 r. na okres do 1 lipca 1994 r., po której to dacie weszła w życie. W trakcie dyskusji nad nową taryfą MSGZ występowało o niewielki wzrost stawek, podczas gdy ministerstwa branżowe żądały wysokich stawek celnych, które miałyby ochronić rodzimą produkcję przed konkurencyjnym importem.

Nowa taryfa celna zakłada wprowadzenie ceł na import: mięsa i podrobów (15%), mleka i przetworów (15%), masła (10%), ziemniaków (25%), zbóż (1%) i przetworów zbożowych (10%); podnosi cła na import warzyw z 10% do 15%, oleju słonecznikowego, rzepakowego i margaryny z 5% do 10%, drewna i wyrobów (20%), materiały i wyroby włókiennicze z poziomu 0 - 30% do poziomu 0 - 40%. Cło na wyroby z żelaza i stali podniesiono z 5% do 20%, aluminium z 5% do 10%, metale nieżelazne z 15% do 25%. Stawka celna na maszyny i urządzenia waha się obecnie w przedziale 0 - 60% (poprzednio na większość towarów wynosiła 15%).

Kuriozalnym wydaje się fakt, że najwyższe stawki zastosowano w stosunku do transformatorów małej mocy, magnezów stałych, kondensatorów oraz układów scalonych, tak jakby przedsiębiorstwa rosyjskie były liderami w produkcji podzespołów elektronicznych.

Stawki na artykuły rynkowe (maszyny do szycia, magnetofony, lodówki, sprzęt video) wzrosły z 15% do 20%, przy czym zwolniono z cła profesjonalny sprzęt radiowy i telewizyjny. Cło na nowe samochody osobowe wynosi 30% (na używane - 40%, ale nie mniej niż 400 ECU), na samochody z silnikiem powyżej 1800 cm³ - 46%, ciągniki rolnicze - 10%, autobusy - 0%. Stawka celna na sprzęt wojskowy (uzbrojenie i amunicję) wynosi 100%. Według wspólnego memorandum rządu i CBR nt. kierunków polityki ekonomicznej w 1994 r., średnioważony poziom ceł importowych w Rosji nie przekroczy 15%. Zapowiedziano też opracowanie harmonogramu stopniowego odniżania ceł importowanych na okres od 3 do 5 lat.

Przedstawione pokrótce nowe stawki celne wskazują na swoich autorów - krajowych producentów z lobby przemysłowego i rolniczego. Wzrost importu towarów rynkowych w ciągu 1992 i 1993 r. spowodował próbę przeforsowania podwyżek taryfy w nadziei na zwiększenie produkcji krajowej. Nowa taryfa nie doprowadzi prawdopodobnie do zmniejszenia importu, który albo ilościowo uzupełniał produkcję krajową, albo dostarczał towarów o wyższej jakości. Import, poza pewnymi wyjątkami (samochody osobowe, sprzęt elektroniczny domowego użytku), nie doprowadzał do walki konkurencyjnej zagranicznych i krajowych producentów. Z pewnością nowa taryfa doprowadzi do wzrostu cen detalicznych, tak na wyroby zagraniczne, jak i krajowe.

4.4. Polityka celna

Rosja potrzebuje niskich ceł, aby dokonać restrukturyzacji przemysłu. Przedsiębiorstwa muszą mieć dostęp do dóbr kapitałowych i surowców po cenach światowych, jeśli mają być konkurencyjne i mieć nadzieję na eksport czegoś więcej, niż surowców. Wprowadzenie konkurencji na rynku wewnętrznym przygotowuje wszystkie podmioty gospodarcze do liberalnego handlu w wymiarze globalnym i jest jedynym sposobem na utrzymanie "pod kontrolą" cen monopoli i oligopoli tak rozpowszechnionych w gospodarkach socjalistycznych.

Ograniczenia służące ochronie rynku krajowego, przez zmniejszanie zyskowności eksportu, czy barier importowych, prowadzą do zniekształceń w alokacji zasobów finansowych w gospodarce rosyjskiej (w teorii handlu zagranicznego *symmetry theorem* dowodzi, że cła importowe działają tak samo jak podatek od eksportu - utrzymują zasoby ludzkie i kapitałowe w nieefektywnych sektorach). Wysokie taryfy stanowią barierę dla nowo powstającego eksportu wyrobów przemysłowych. Jest to szczególnie widoczne, gdy nowi eksporterzy używają importowanego wkładu. Wyższe cło importowe prowadzi w tym wypadku do mniejszej konkurencyjności na rynku światowym. Lekcja z liberalizacji handlu zagranicznego w wielu krajach jest taka: najlepszym jest prosty system celny i likwidacja kwot.

Wśród wad protekcjonizmu można wyróżnić:

- **polityczne**, gdyż duża liczba stawek celnych ułatwia manipulacje, a taryfy stają się przedmiotem lobbyingu i korupcji,
- **ekonomiczne**, gdyż skomplikowany system celny prowadzi do nieprzewidywalnych i niepożądanych skutków, kiedy stawki celne nie są ze sobą skorelowane.

Doświadczenia innych państw wskazują, że stawki celne powyżej poziomu 20 - 25% są trudne do uczciwego egzekwowania i przynoszą spadek, a nie wzrost dochodów budżetowych. Poza tym wprowadzenie niskich ceł wzmocni pozycję przetargową Rosji w rozmowach o członkostwo w GATT, o uzyskanie statusu KNU w handlu z członkami GATT i wreszcie będzie chroniło samą Rosję przed dyskryminacyjną polityką w stosunku do rosyjskiego eksportu.

5. Kurs walutowy w handlu zagranicznym Rosji

Meandry polityki kursu walutowego wymagałyby odrębnego opracowania. W podrozdziale tym zostaną tylko zarysowane główne problemy występujące w 1993 r. i początkach 1994 r., a związane z handlem zagranicznym Rosji.

Przemysł rosyjski otrzymuje znaczne wsparcie (protekcję) w formie niedoszacowanego kursu walutowego, dającego w efekcie płace na średnim poziomie 60 USD miesięcznie (1/20 płacy w Europie Zachodniej i 1/3 w Europie Wschodniej). Dopóki płace będą niższe, niż 150 - 200 USD, rosyjskie przedsiębiorstwa mogą utrzymywać konkurencyjność na rynku światowym.

Polityka CBR jest niezależna od polityki MSGZ lub Ministerstwa Gospodarki. W 1993 r. (w drugiej połowie) CBR próbował utrzymać mniej więcej stały nominalny poziom kursu rubla do dolara (w okresie roku 1993 nominalny kurs rubla uległ deprecjacji z 415 do 1248 rubli za 1 USD, przy czym w ciągu ostatnich trzech miesięcy roku kurs utrzymywany był na stałym poziomie około 1200 rubli za 1 USD), przy miesięcznej inflacji około 12%, co spowodowało realną aprecjację rubla. W styczniu 1994 r. średnia płaca w przemyśle wynosiła 110 USD (w styczniu 1993 r. - 29 USD, a w styczniu 1992 r. - 7 USD).

W warunkach normalnej gospodarki rynkowej powinien nastąpić wzrost importu i spadek eksportu jako skutek realnej aprecjacji kursu. Tak się jednak nie stało, ponieważ ponad 60% eksportu objętych jest kwotami, na które kurs wymiany nie ma wpływu. W przypadku pozostałych 40% eksportu (tzn. towarów, nie objętych ilościowymi regulacjami) nastąpił pewien spadek, który w ogólnym bilansie został zrekompensowany przez podniesienie wielkości kwot. Import nie odnotował szaleńczego wzrostu, a raczej spadek, który został spowodowany przez zmniejszenie a potem zniesienie subsydiów rządowych (scentralizowanego importu) z początkiem 1994 r.

Od stycznia 1994 r. CBR wprowadził pełzający kurs rubla do dolara i prowadzi politykę stałego kursu realnego. Nominalna deprecjacja następuje w tym samym tempie, co wzrost indeksu cen towarów konsumpcyjnych. Pojawiły też się oznaki współpracy CBR z innymi ministerstwami gospodarczymi.

Bibliografia

Interfax News Agency, Foreign Trade/Business Weekly

Oil & Gas Report, Interfax News Agency

Russian Economic Trends 1994, vol.2 no 4, Government of the Russian Federation and Whurp Publishers.

M. Dąbrowski **"Two Years of Economic Reforms in Russia, Main Results"** - CASE Research Foundation, Warsaw, December 1993

B. Granville, A. Lushin **"The New Style Rouble Zone or the Old Soviet Union "Revisited"** - Moskwa, MFU, 15.10.93

A. Lushin, M. Sarafanoff **"Prices in Inter Republic Trade"** - Moskwa, MFU, 14.09.93

A. Lushin **"Trade Policy Developments"**, Moskwa, MFU 27.11.93

W. Oreszkin, A. Nikonow **"Wniesznoekonomiczeskije swiazi"** - w: *Ekonomika i żizń, wasz partner*, IV.1994 r.

M. Sarafanoff, J. Wermuth **"Foreign Trade update, Trade Policy and IMF agreement"** - Moskwa, MFU, 01.09.93.

Spis treści

1. Handel z krajami tzw. dalekiej zagranicy	3
1.1. Struktura geograficzna i towarowa	3
1.2. Niemcy - najpoważniejszy partner handlowy Rosji	7
1.2.1. Baza kontraktowa i prawna.....	7
1.2.2 .Dynamika i struktura handlu pomiędzy Rosją i Niemcami.....	8
1.3. Chiny - drugi partner handlowy Rosji	9
1.4. Kraje Azji i Pacyfiku.....	11
2. Handel zagraniczny z krajami tzw. bliskiej zagranicy (d. ZSRR)	11
3. Funkcjonowania strefy rublowej.....	16
3.1. Lata 1992-1993	16
3.2. Strefa Rublowa Nowego Typu.....	19
4. Bariery handlu zagranicznego.....	21
4.1. Regulowanie eksportu.....	21
4.2. Scentralizowany import i subsydia importowe.....	24
4.3. Cła importowe.....	25
4.4. Polityka celna.....	27
5. Kurs walutowy w handlu zagranicznym Rosji	27
Bibliografia	29
Spis treści	30