

# РОССИЯ

## Twój Rynek

**Biuletyn Informacyjny  
Wydziału Promocji Handlu  
i Inwestycji  
Ambasady RP w Moskwie**



➤ Wpływ kryzysu na rosyjski rynek budowlany .....	3
➤ Trudne lekcje przemian .....	10
➤ Rosyjski przemysł tekstylny w warunkach kryzysu .....	17
➤ Sytuacja transportu samochodowego w FR.....	20
➤ Nowe działania antykryzysowe .....	29
➤ Przegląd rynku leasingowego.....	32
➤ Obwód Kałuski .....	37
➤ Obroty handlu zagranicznego.....	43
➤ Przedsięwzięcia targowo-wystawiennicze w Moskwie w VI 2010 r. ....	45
➤ Zbliżające się wystawy w Rosji.....	48
➤ Z ostatniej chwili, czyli kryzysowy przegląd prasy.....	55
➤ Przetargi w Rosji.....	68
➤ Ogłoszenia .....	69

**Szanowni Państwo!**

Uprzejmie informujemy, że na naszej stronie internetowej dostępna jest elektroniczna wersja opracowanego przez WPHI w Moskwie najnowszego przewodnika po rynku FR - **Jak eksportować do Rosji?**. Znajdziecie w nim wiele praktycznych porad dla przedsiębiorców, którzy palanują rozpocząć działalność na rynku rosyjskim. Zachęcamy do lektury!

**<http://moskwa.trade.gov.pl>; zakładka: Przewodnik po rynku FR**

Wykaz przedsięwzięć promocyjnych, w których w 2010 roku wydział będzie miał stoisko promocyjno-informacyjne również dostępny jest na naszej stronie w zakładce: **Kalendarium wydarzeń WPHI**.

Korzystając z okazji pozdrawiamy Was serdecznie z okazji zbliżających się Świąt Wielkanocnych. Życzymy, aby nastrój tych Świąt przybranych wiosenną radością i beztróską utrwalił się w Waszych sercach na długi, długi czas i pozostał z Wami także w poświętej codzienności.

**W imieniu zespołu WPHI w Moskwie,**

Marek Zieliński

Radca-Minister



## Wpływ kryzysu na rosyjski rynek budowlany

*opr. Ewa Fischer*

*WPHI Moskwa*



[http://uslugi.slando.kazan.ru/kazan\\_city/4739\\_1.html](http://uslugi.slando.kazan.ru/kazan_city/4739_1.html)

Niska aktywność inwestycyjna uniemożliwia firmom budowlanym i producentom materiałów budowlanych wyjście z kryzysu. Analitycy rynku oczekują poprawy sytuacji dopiero w drugiej połowie 2010 r.

Sytuacja w sektorze budowlanym pozostaje trudna. Kryzys finansowy, który dotknął rosyjską gospodarkę pod koniec 2008 r., spowodował zamrożenie wielu projektów inwestycyjnych, co odbiło się negatywnie na branży budowlanej.

W 2009 r. o 1/3 spadł poziom prac budowlano-montażowych, a przedsiębiorstwa produkujące materiały budowlane zmniejszyły swoją produkcję o prawie 50%, w związku z tym dysponują nadwyżką mocy produkcyjnych. Produkcja betonu

uzbrojonego, cegły i materiałów termoizolacyjnych spadła o 30-40%. Popyt na cement spadł z 60 mln do 43,8 mln ton. Dwukrotnie spadły ceny większości materiałów budowlanych.

Jedynie kilka największych firm-holdingów ogłosiło w 2009 r. przetargi na zakup maszyn i urządzeń niezbędnych dla realizowanych inwestycji.

Firmy budowlane poświęciły rok ubiegły, nie na realizację nowych projektów, a na negocjacje z bankami o restrukturyzacji ich zadłużenia. Grupa PIK restrukturyzowała kredyty Sberbanku na kwotę ok. 14 mld Rbl – otrzymała gwarancje państwowe na kwotę 14,3 mld Rbl, podpisała umowy o restrukturyzacji długów z WTB, Rosbankiem i Absolut Bankiem. W połowie 2009 r. portfel kredytowy grupy oceniany był na 44,8 mld Rbl, z czego większość spłat została prolongowana na 5 lat.

Wiele projektów inwestycyjnych przejęły banki od deweloperów, nie będących w stanie spłacić nawet prolongowanych kredytów.

Mimo, restrukturyzacji długów większość firm w dalszym ciągu odczuwa problemy z płynnością finansową. Deweloperzy nie są w stanie rozpocząć nowych projektów, bez których z kolei brak jest środków na obsługę bieżących płatności.

W 2010 r. deweloperzy planują zaciąganie nowych kredytów ale nie na realizację nowych projektów, a refinansowanie bieżącego zadłużenia i uzupełnienie środków obrotowych.

Oznacza to, że kluczowe znaczenie w ożywieniu rynku budowlanego winni odegrać w najbliższym czasie inni „gracze” rynkowi.

Prawdopodobnie będą nimi duże firmy wykonawcze (realizujące inwestycje), gotowe konkurować z zachodnimi koncernami w sektorze budownictwa przemysłowego i infrastrukturalnego, a także regionalne firmy budowlane o racjonalnym obciążeniu kredytowym i zbilansowanym portfelu projektów, mające dostęp do nowoczesnych technologii budowlanych.

Przykładem może być firma Step z St. Petersburga, która otrzymała od koncernu koreańskiego zamówienie na budowę zakładu komponentów samochodowych.

Pozytywne przykłady radzenia sobie z sytuacją kryzysową można odnotować także na rynku materiałów budowlanych.

Producenci materiałów budowlanych zaczęli większą uwagę przykładac do asortymentu produkcji i do współpracy z odbiorcami - do kryzysu takie podejście było zjawiskiem rzadko spotykanym.

Wielu producentów cementu, materiałów termoizolacyjnych i in. zaczęło dostrzegać, oprócz dużych korporacji także niewielkich detalicznych odbiorców, którzy wykorzystując spadek cen poświęcili rok 2009 na wykończenie swoich projektów inwestycyjnych.

Aby utrzymać się na rynku producenci zaczęli także poważniej podchodzić do logistyki dostaw i wielkości zapasów.

Wiele firm zaczęło poszukiwanie „nisz” dla swojej produkcji. Do czasu kryzysu 80% produkcji firmy Ruukki skierowane było na sektor budowy obiektów handlowych. W 2009 r. inwestycje w tym sektorze budownictwa spadły o 50-60%. Firma zmuszona została do szybkiej zmiany orientacji swojej działalności przechodząc na sektor energetyczny, naftowo-gazowy i duże obiekty przemysłowe. Reorientacja działalności wymusiła zmianę technologii, przekwalifikowanie personelu oraz zakup dodatkowych, specjalistycznych urządzeń. Ruukki przygotowała kilka projektów dla energetyki, przeorientowała się z budownictwa mieszkaniowego klasy ekonomicznej na budowę mieszkań dla wojska.

Niestety, takich pozytywnych przykładów jest na razie niewiele.

Pod koniec 2009 r. zaczęto odczuwać niewielkie ożywienie koniunktury na rynku budowlanym.

Jednakże analitycy rynku, uważają, że było to chwilowe ożywienie spowodowane dopływem na rynek środków budżetowych, które musiały być wykorzystane do końca roku kalendarzowego. Według analityków, zarówno I kwartał, jak i początek II kwartału 2010 r. mogą okazać się jeszcze gorsze od analogicznych okresów roku ubiegłego. Nieznaczne ożywienie na rynku przewiduje się dopiero pod koniec II kwartału 2010 r.

Sytuacja producentów materiałów budowlanych uzależniona będzie od aktywności inwestorów.

Sytuację utrudniają wysokie stawki kredytowania, które kształtują się w granicach 18-20% rocznie, przy rentowności zakładów produkujących materiały budowlane na poziomie 6-8% rocznie, co wpłynęło to na konieczność zamykania wielu zakładów. Ponadto, banki przejęły wiele terenów pod budownictwo w ramach rozliczeń z kredytobiorcami.

Wiele firm posiada gotowe projekty inwestycyjne, zgody na budowę – brakuje im tylko finansowania ze strony banków i instytucji finansowych.

Częściowym rozwiązaniem problemów rosyjskiego rynku budowlanego mogłoby być stworzenie mechanizmu partnerstwa prywatno-publicznego, które wspierałoby poprzez udzielanie gwarancji państwowych zakupy nowoczesnych urządzeń i technologii niezbędnych producentom materiałów budowlanych.

Nieprzewidywalna polityka finansowa i budżetowa państwa może doprowadzić w najbliższym czasie do destabilizacji sytuacji na rosyjskim rynku budowlanym.

Do czasu kryzysu finansowego inwestycje w nieruchomości oraz produkcja materiałów budowlanych zaliczane były do jednych z najbardziej dochodowych inwestycji przynoszących roczny dochód na poziomie 15-20%.

Mimo, że w 2009 r. produkcja materiałów budowlanych w Rosji znacznie spadła, to analitycy rynku oceniają, że wkrótce produkcja osiągnie poziom sprzed kryzysu, a przy sprzyjających warunkach nawet wzrośnie.

Do czasu kryzysu w Rosji budowano 60 mln m<sup>2</sup> rocznie (w 2008 r.). W 2009 r. oddano do użytku jedynie 50 mln m<sup>2</sup> powierzchni mieszkaniowej. Bazując na doświadczeniu światowym – jeśli w Rosji jest 140 mln mieszkańców to powinno się budować 140 mln m<sup>2</sup> pow. mieszkaniowej. Przykładowo, w USA oddaje się rocznie do użytku 12 m<sup>2</sup> powierzchni na 1 mieszkańca, w Austrii i Niemczech 4 m<sup>2</sup>.

W Rosji jest 3,2 mld m<sup>2</sup> pow. mieszkaniowej, z czego tysiące budynków nadaje się do natychmiastowego wyburzenia. W Moskwie winno zostać wyburzonych 52-53% domów mieszkalnych.

Jak pokazują badania, 60% mieszkańców chce poprawić swoje warunki mieszkaniowe, 40% mieszka w warunkach nie odpowiadających współczesnym standardom. Większość mieszkańców zainteresowana jest niedużymi mieszkaniami klasy ekonomicznej.

Bez znaczącego wzrostu budownictwa mieszkaniowego nie należy liczyć na wzrost produkcji materiałów budowlanych.

Działania władz mające na celu wsparcie rosyjskiego budownictwa między innymi poprzez transformację programu celowego „Dostępne mieszkanie” w program federalny ma przynieść w długim okresie czasu pozytywne rezultaty, gdyż rynek rosyjski ma ogromny, niewykorzystany jeszcze w pełni potencjał rozwoju.

Jak na razie program ma charakter deklaracyjny.

Rosyjscy projektanci i architekci zainteresowani są budową niedużych osiedli-miasteczek na 20-50 tys. mieszkańców. Prezydent D. Miedwiediew w jednym ze swoich wystąpień poinformował, że budownictwo niskopiętrowe winno sięgać 70% ogólnej wielkości budownictwa mieszkaniowego.

Jak na razie mało jest projektów takich osiedli. Ponadto, brakuje działek z przygotowaną infrastrukturą, bez której niemożliwe jest rozpoczęcie inwestycji.

Barierą rozwoju budownictwa mieszkaniowego jest znaczne ograniczenie w 2009 r. ilości udzielanych kredytów hipotecznych. W 2008 r. udzielono w Rosji kredytów hipotecznych na kwotę 650 mld Rbl, a w 2009 r. tylko na kwotę 132 mld Rbl. W 2009 r. oprocentowanie kredytu hipotecznego w Rosji kształtowało się średnio na poziomie 15%. Spłacanie kredytu o tak wysokim oprocentowaniu jest nie do udźwignięcia przez młodych ludzi, rozpoczynających swoje życie zawodowe. Zainteresowanych takim kredytowaniem było tylko 18% rodzin. W Niemczech stawki kredytu hipotecznego kształtują się na poziomie 5%, w Anglii – 6%, natomiast w Turkmenistanie – 1%.

Kredyty hipoteczne oferowane na przystępnych warunkach mogą stanowić korzystny impuls dla rozwoju budownictwa mieszkaniowego.

Premier W. Putin zapowiedział, że w roku 2010 zostanie przeznaczony 100 mld Rbl na wsparcie kredytowania hipotecznego, stawki spadną do 11% (przy 30% wkładzie własnym). Prawie 65% kredytów ma być skierowane na rynek pierwotny budownictwa klasy ekonomicznej.

Zainteresowanie taką formą kredytowania zgłosiło 40% rosyjskich rodzin.

Największymi bankami udzielającymi kredytów hipotecznych są Sberbank i Alfa bank.

Bez znaczącego wzrostu budownictwa mieszkaniowego i przemysłowego (spadek o 35% w 2009 r.) i mieszkaniowego nie należy liczyć na wzrost produkcji materiałów budowlanych.

**Spadek na rosyjskim rynku budownictwa mieszkaniowego w niewielkim stopniu odbił się na planach największych zachodnich producentów materiałów budowlanych.**

**W ostatnim dziesięcioleciu trójka największych zachodnich „graczy” firmy: Knauf, Saint-Gobain i Lafarge wybudowały w Rosji ponad 20**

**zakładów produkujących materiały budowlane. Wartość inwestycji szacuje się na ponad 2 mld USD.**

W ciągu najbliższych 5-6 lat największe zachodnie koncerny planują zainwestowanie w produkcję materiałów budowlanych w Rosji kolejne 2 mld USD.

Według oceny dyrektora firmy Knauf WNP, posiadającego w Rosji 14 zakładów produkujących gipsokarton, suche tynki i materiały termoizolacyjne, produkcja wkrótce osiągnie poziom sprzed kryzysu, a przy sprzyjających warunkach nawet wzrośnie.

Mimo, że w 2009 r. produkcja materiałów budowlanych w Rosji spadła średnio o ok. 20%, analitycy rynku oceniają, że obroty firmy Knauf WNP zmniejszyły się w 2009 r. o blisko 30%, przy czym rentowność nieznacznie wzrosła. Firma zmniejszyła o ¼ koszty, głównie transportowe. Dywersyfikacja produkcji pozwoliła na zmniejszenie negatywnych skutków kryzysu, jaki dotknął rosyjski sektor budowlany.

Wg. dyrektora firmy Kanuf, największy potencjał rozwoju produkcji materiałów budowlanych w Rosji istnieje w południowych i centralnych rejonach Rosji, a także na Syberii, Uralu i Dalekim Wschodzie.

Zainteresowani inwestorzy o dużym potencjale finansowym mogą liczyć na zwiększenia swojej produkcji w najbliższych latach nawet o 20-30% rocznie. Z rynku będą wypadać mali producenci oferujący ograniczony asortyment towarów i dysponujący ograniczonymi środkami finansowymi.

Największe szanse na rozwój produkcji mają firmy oferujące innowacyjne produkty o wysokiej jakości.

Według oceny Asocjacji Budowlanych Rosji państwo winno udzielać aktywnego wsparcia, m.in poprzez powołanie Strojbanku, którego celem byłoby finansowanie tej gałęzi gospodarki.

Przed rosyjskim sektorem budowlanym stoi także ważne zadanie dostosowania standardów rosyjskich produktów do norm europejskich ISO 17000(EN 45).

Zasygnalizowana w powyższym materiale sytuacja w rosyjskim budownictwie, które szczególnie ostro dotknął kryzys gospodarczy, pokazała problemy i słabości tego sektora gospodarki. W znacznie mniejszym stopniu negatywne skutki kryzysu odczuły firmy zagraniczne działające w sposób dużo bardziej efektywny i racjonalny. W większości firmy zagraniczne planują w przyszłości rozwój swoich inwestycji na rynku rosyjskim doceniając jego potencjał i duże potrzeby.



W Rosji jest także miejsce dla polskich firm oferujących usługi budowlane, dostawy lub produkcję materiałów budowlanych i wykończeniowych, planujących w długiej perspektywie związanie swojej działalności handlowej i inwestycyjnej z tym rynkiem.

na podstawie:

artykułów z tygodnika Ekspert nr 48/2009 i nr 2/2010

informacji Asocjacji Budowlanych Rosji i Rosyjskiego Związku Budowlanych

## Trudne lekcje przemian

*opr. Ewa Fischer*

*WPHI Moskwa*

**Spadek cen ropy naftowej odbił się negatywnie na sytuacji koncernów naftowo-gazowych. Przedsiębiorstwa sektora paliwowego o niewielkiej kapitalizacji, odczuły w 2009 r. trudności w finansowaniu bieżącej działalności oraz problemy z przyciągnięciem inwestorów do nowych projektów.**



<http://images.yandex.ru>

Amerykańska firma audytorska Ernst&Young podjęła się oceny doświadczeń, jakie wyniosły koncerny naftowo-gazowe z kryzysu gospodarczego i umiejętności ich wykorzystania w okresie wzrostu gospodarczego.

Znacząca część udokumentowanych zasobów ropy naftowej znajduje się na terytoriach krajów niestabilnych politycznie, mających problemy finansowe i prawne. Koncerny muszą liczyć się z podwyższonym ryzykiem działalności w tych krajach takimi jak: napady na obiekty infrastruktury naftowej w Nigerii czy nacjonalizacja aktywów w krajach Ameryki Łacińskiej.

W ciągu wielu lat działalności koncerny naftowo-gazowe zgromadziły wiele doświadczeń i umiejętności reagowania na zmiany sytuacji rynkowej. Koncerny amerykańskie oczekują na przyjęcie ustawy, przygotowanej przez administrację prezydenta Baraka Obamy, która przewiduje wprowadzenie ograniczeń emisji gazów cieplarnianych i zasad handlu kwotami na ich emisję.

Najważniejszym zewnętrznym elementem wpływającym na działalność koncernów naftowych jest cena ropy naftowej. Powszechnie znany jest w przemyśle naftowym model cykliczności rozwoju gospodarczego. Koncerny naftowe są przyzwyczajone i przygotowane do operatywnego działania na zmiany koniunktury rynkowej.

Jednakże szybkość z jaką rozwijał się obecny kryzys i jego głębokość wprowadziły popłoch wśród wielu doświadczonych „graczy rynkowych”. W pierwszej połowie 2008 r. ceny ropy naftowej dynamicznie rosły, osiągając w lipcu poziom 147 USD za baryłkę. Wówczas, mało kto mógł przewidzieć, że za sześć miesięcy ceny będą nieco powyżej 30 USD za baryłkę. Mimo, że wkrótce nastąpił wzrost notowań ropy – to obecnie wahają się one w granicach 60-70 USD za baryłkę, a na rynku cały czas odczuwana jest niepewność, co do poziomu przyszłego popytu.

Spadek cen ropy naftowej wpłynął na spadek cen gazu ziemnego. Utrzymanie, na praktycznie niezmiennym poziomie jego wydobycia, przy jednoczesnym znacznym spadku popytu, doprowadziło do najniższych od siedmiu lat notowań, a ilość gazu w magazynach osiągnęła rekordowo wysoki poziom.

W USA ceny gazu spadły o prawie 75% w stosunku do najwyższych notowań z okresu letniego 2008 r. i do tej pory utrzymują się na niskim poziomie.

W Europie, na brytyjskim rynku gazowym tzw. National Balancing Point i belgijskim terminalu Zeebrugge ceny spadły o prawie 70%.

Duże wahania cen ropy naftowej i gazu ziemnego utrudniają koncernom wydobywczym planowanie nowych inwestycji. Obecnie przy wyborze projektów inwestycyjnych przyjmuje się poziom cen ropy naftowej w przedziale od 30 do 80 USD za baryłkę. Dla realizacji projektu, inwestorom niezbędna jest gwarancja utrzymania się w dłuższym okresie czasu określonego wysokiego poziomu popytu. Niskoopłacalne projekty inwestycyjne są odraczane lub zawieszane.

Większość koncernów nie planuje w najbliższym czasie znaczącego wzrostu popytu na nośniki energii, dlatego też nie planuje znaczącego wzrostu wydobycia.

Koncerny kładą obecnie nacisk na obniżenie wydatków, zabezpieczenie dostaw w kontraktach krótkoterminowych i stworzenie podstaw do stabilnego wzrostu

w przyszłości m.in. poprzez realizację znaczących inwestycji w prace geologiczno-poszukiwawcze.

### **Różni „gracze” – różne następstwa**

Kryzys w różny sposób odbił się na działalności koncernów naftowo-gazowych. Wpływ na to miała polityka koncernu jak i kraj, w którym działa.

Największe międzynarodowe koncerny naftowe, mimo znaczącego spadku ich kapitalizacji, pozostały rentowne, co wpłynęło na ich optymistyczne spojrzenie w przyszłość. W drugim kwartale 2009 r. dochody koncernów ExxonMobil, BP, Shell, Chevron i Total spadły od 50% do 70%, w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Ich łączny dochód osiągnął ok. 13,5 mld USD. Wiele koncernów badanych przez Ernst&Young uważa, że dekonjunktura utrzyma się do połowy 2010 r., a wzrost gospodarczy będzie następował powoli i w nierównomiernym tempie.

W niektórych krajach dochody sektora naftowego przeznaczane są w dużej części na finansowanie projektów socjalnych. W budżetach tych krajów na 2009 r. zaplanowano wpływy oparte na wyższych cenach ropy naftowej, niż okazało się w rzeczywistości. W rezultacie wiele państwowych koncernów naftowych nie było w stanie sfinansować projektów socjalnych w zaplanowanej wysokości.

W 2009 r. podpisano kilka porozumień między rządami krajów producentów ropy i ich odbiorcami. Zgodnie z warunkami porozumień, rządy gwarantują określone wielkości dostaw węglowodorów, odbiorcy zaś gwarantują wsparcie finansowe i techniczne w przygotowaniu złóż do eksploatacji. Duża skala i złożoność techniczna oraz wysokie koszty projektów inwestycyjnych w sektorze naftowo-gazowym spowodowały, że zaczęły powstawać wspólne przedsiębiorstwa dla ich realizacji.

Badania Ernst&Young potwierdzają, że zarówno narodowe, jak i międzynarodowe koncerny naftowe planują utrzymanie w okresie kryzysu nakładów inwestycyjnych na poprzednim poziomie, a nawet ich zwiększenie. Ogólny poziom inwestycji w 2009 r. winien przewyższyć 375 mld USD.

W najtrudniejszej sytuacji znalazły się przedsiębiorstwa naftowo-gazowe o niewielkiej lub średniej kapitalizacji. Znacznie spadły ceny ich akcji, zaobserwowano masową ucieczkę inwestorów z rynku. Dodatkowo znaczne zmniejszenie dostępności kredytowania doprowadziło do ograniczenia ich planów

inwestycyjnych na 2009 r. Inwestowano tylko w najbardziej perspektywiczne i już wstępnie przygotowane projekty. Część firm wycofała się z planowanego wejścia na giełdę, celem zmniejszenia wydatków z tym związanych.

Wiele firm serwisowych także odczuwa trudności z pozyskaniem środków finansowych na swoją działalność. Spadł popyt, a klienci oczekują obniżki cen usług. W rezultacie firmy zmuszone są do zwalniania pracowników, rezygnacji z zakupów nowego sprzętu, a także odstąpienia od udziału w konkursach i aukcjach. Szczególne trudności odczuwają firmy serwisowe działające na rynku krajowym lub tylko w jednym regionie.

Dużo łatwiejsza jest sytuacja przedsiębiorstw posiadających doświadczenie międzynarodowe. Przykładowo, firma Petrofac odnotowała w pierwszym półroczu 2009 r. 8% wzrost dochodów. Sukces firmy był możliwy dzięki klientom, którzy kontynuowali realizację swoich projektów na dotychczasowym poziomie lub tylko nieznacznie zmniejszyli swoje zamówienia.

Wiele wysokowyspecjalizowanych firm serwisowych zachowało portfel zamówień i nie odczuwa wpływu kryzysu. Należą do nich min. firmy specjalizujące się w wierceniach na dużych głębokościach u wybrzeży Brazylii, Afryki Zachodniej i w Zatoce Meksykańskiej.

### **Przygotowanie do wzrostu gospodarczego**

Analitycy nie obserwują na rynku naftowo-gazowym znaczącego wzrostu ilości fuzji i przejęć (M&A), co związane jest z utrzymywaniem się niejasnej sytuacji rynkowej. W pierwszej połowie 2009 r. odnotowano 245 transakcji M&A ,głównie w firmach poszukiwawczych i wydobywczych, co oznacza 46% spadek w stosunku poziomu 2008 r. Prawie połowa transakcji była zrealizowana w krajach północnej Ameryki, gdzie działa wiele firm o niewielkiej kapitalizacji.

Obecnie, w sektorze naftowo-gazowym wiele firm jest w trudnej sytuacji finansowej. Duże koncerny raczej dążą do zawężenia profilu działalności. Dokonują przeszacowania portfela inwestycyjnego, realizują nieduże transakcje zakupu przedsiębiorstw wydobywczych czy sprzedaży firm nie odpowiadających profilowi ich działalności.

Wg. Ernst&Young, koncerny o wysokiej kapitalizacji mają obecnie szansę na dobre przygotowanie się do wzrostu gospodarczego poprzez nabycie i sprzedaż akcji, a także wejście w strategiczne alianse.

Na rynku M&A najaktywniej działają państwowe koncerny naftowe oraz przedsiębiorstwa energetyczne wykorzystujące niskie ceny nabywanych obiektów i ich większą dostępność. Jednym przykładów może być nabycie przez Addax Petroleum akcji chińskiego koncernu Sinopec. Azjatyckie narodowe koncerny naftowe wykorzystują okres niskich cen ropy naftowej dla wzbogacenia swojej bazy surowcowej, korzystając ze środków finansowych pochodzących z budżetów państwowych.

W sektorze downstream największe koncerny naftowe koncentrują się na wyprzedazy aktywów i realizacji zdywersyfikowanych inwestycji w regionach o dużym potencjale wzrostu gospodarczego. Działania te są zgodne z ich strategią przyjętą jeszcze do czasu kryzysu gospodarczego.

W związku z ograniczeniem popytu, w krajach basenu atlantyckiego, stopniowo pojawiają się nadwyżki produktów naftowych. W USA spadł popyt na benzynę, na co wpływ miało niewątpliwie coraz powszechniejsze wprowadzanie do obrotu paliwooszczędnych samochodów i zaostrzenie przepisów dotyczących ochrony środowiska naturalnego.

Nadwyżka produktów naftowych na rynku wpłynie prawdopodobnie na wystawienie do sprzedaży wielu rafinerii. Zapewne chęć zakupu zgłoszą państwowe koncerny naftowe zainteresowane zwiększeniem przetwórstwa wydobywanej przez nie ropy naftowej.

### **Zmniejszanie wydatków**

W okresie, gdy ceny ropy naftowej przekraczały 100 USD za baryłkę, działalność koncernów skierowana była na podnoszenie lub co najmniej utrzymanie poziomu wydobycia. Zmniejszanie wydatków miało w tym czasie drugorzędne znaczenie. Zmiana koniunktury i związany z tym znaczący spadek cen ropy naftowej, zmusiły koncerny naftowo-gazowe do zweryfikowania swojej polityki inwestycyjnej.

Po znanych wydarzeniach związanych z podwyższaniem przez koncern Shell w swoich sprawozdaniach wielkości udokumentowanych zapasów ropy i gazu oraz bankructwie Enron, wiele koncernów notowanych na giełdach amerykańskich,

zaczęło uważnie analizować swoje systemy zarządzania i procesy kontroli wewnętrznej.

Obecnie główne działania koncernów skierowane są na zmniejszenie wydatków, przy zachowaniu poziomu nakładów inwestycyjnych w strategiczne, wieloletnie projekty.

W ostatnim czasie standaryzacja i globalizacja systemów i procesów zarządzania zaczęły odgrywać ważną rolę w działalności dużych koncernów naftowo-gazowych. Jednocześnie, kryzys wymusił przyspieszenie reform, które prowadzą do ograniczenia wydatków i zmian w ich systemach zarządzania.

Jak pokazują badania Ernst&Young, koncerny naftowo-gazowe zaczęły zmniejszanie wydatków od redukcji zatrudnienia, podwyższenia efektywności zarządzania kapitałem obrotowym i obniżki wydatków na wyposażenie techniczno-materiałowe. Ponadto, podjęte zostały działania mające na celu zmniejszenie produkcji oraz odroczenie programów zagospodarowania trudnodostępnych zapasów (np. w szelfach morskich i złożach piasków ropośnych).

Prawie 88% przedstawicieli koncernów podkreśliło, że od drugiej połowy 2008 r. zaczęli szybciej reagować na pojawiające się problemy związane z zarządzaniem wydatkami. Większość respondentów uznała za efektywne, działania mające na celu przeciwdziałanie zagrożeniom

Zarządzanie wydatkami nie jest nowym zjawiskiem w sektorze naftowo-gazowym – większość koncernów posiada długoterminową strategię ich racjonalizacji. Niektóre z nich zaktywizowały jedynie działania w tym zakresie, wnosząc zmiany do struktury organizacyjnej i programów socjalnych. Np. BP podał do wiadomości, że od kwietnia 2010 r. nowoprzyjętym pracownikom, emerytura nie będzie naliczana od wysokości ostatniej pensji, przy uwzględnieniu wysługi lat. Nastomiast Shell zreorganizował zarządzanie koncernem i zmniejszył zatrudnienie. Większe firmy serwisowe także zmniejszają zatrudnienie.

Zmniejszenia zatrudnienia ma nie tylko na celu zmniejszenie wydatków, a w wielu wypadkach związane jest z uproszczeniem struktury organizacyjnej, co ma wpłynąć na przyspieszenie procesów decyzyjnych i optymalizację dostosowania kwalifikacji specjalistów do stanowisk pracy.

Działania te spowodowały, że wiele tysięcy pracowników sektora naftowo-gazowego pozostała bez miejsca pracy.

Z drugiej strony, koncerny prowadzą nabór do pracy, wśród absolwentów wyższych uczelni, zwiększają zatrudnienie w najważniejszych sektorach ich działalności,

a także tworzą nową rezerwę kadrową. Podejmują także działania służące podniesieniu profesjonalizmu pracowników.

Największe znaczenie dla koncernów ma kontrola wydatków w zarządzaniu procesem dostaw. Jak wynika z badań Ernst&Young, szefowie koncernów naftowo-gazowych, częściej niż w innych branżach, szczegółowo analizują współpracę między klientami i dostawcami. Ponadto, w pierwszej połowie 2009 r. częściej podpisywali wieloletnie umowy z kontrahentami.

Kierownictwo koncernów podejmując działania mające na celu zmniejszenie wydatków, nie jest zainteresowana aby odbywało się to kosztem zmniejszenia rentowności działalności dostawców. Dlatego zdarza się, że kredytują współpracujące z nimi firmy serwisowe umożliwiając im realizację wcześniej przyjętych zobowiązań.

.....

**Stosowane w sektorze naftowo-gazowym systemy zarządzania uwzględniają cykliczny rozwój gospodarki światowej, dlatego też zasadnicze parametry określające ich długoterminową strategię działania nie uległy w ostatnim okresie czasu zasadniczym zmianom.**

**Przed kryzysem, w czasie jego trwania, jak i po ponownym wejściu na drogę wzrostu gospodarczego, przed koncernami stoją zawsze te same fundamentalne pytania dotyczące wielkości popytu i podaży.**

**Dlatego też, w trudnych dla koncernów naftowo-gazowych warunkach rynkowych, nie powinny one ograniczać prac geologiczno-poszukiwawczych pozwalających na zwiększenie bazy surowcowej, co pozwoli na przygotowanie się do okresu wzrostu gospodarczego.**

Na podstawie: Nieft Rossii nr 2/2010



## Rosyjski przemysł tekstylny w warunkach kryzysu

*opr. Anna Madej*

*WPHI Moskwa*



Kryzys miał największy wpływ na spadek produkcji przemysłowej w pierwszym półroczu 2009 roku, kiedy wartość produkcji w przetwórstwie w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku wyniósł 78,7% (w 2008 roku wskaźnik ten wynosił 108,4%).

W przemyśle tekstylnym spadek był jeszcze bardziej znaczący: wskaźnik produkcji tkanin bawełnianych wyniósł w pierwszym półroczu 2009 roku 67,8%, wełnianych – 77,2%, jedwabnych – 75,2%, lnianych – 37,1%. Sytuację pogłębiał wzrost importu tkanin i odzieży. W strukturze towarowej importu rosyjskiego udział tkanin i odzieży w pierwszym półroczu 2009 wyniósł 6,6%, a w analogicznym okresie roku poprzedniego – 4,4%. Obecnie udział producentów rosyjskich w sprzedaży produkcji tekstylnej i skórzaney wynosi w Rosji zaledwie 20% - reszta to import oficjalny i „szary”.

Trudne warunki działania producentów wpłynęły na ich wyniki finansowe. Wg danych z 2008 roku 26% zakładów przetwórczych przynosi straty, w tym 30% to fabryki tekstylne i szwalnie. W pierwszym półroczu 2009 ich udział wzrósł do 35,5%. Wzrost bezrobocia i ograniczenie dochodów ludności spowodowało zmniejszenie popytu wewnętrznego na produkcję wielu branży, w tym tekstylnej. Aby zachować stałych klientów, zakłady przemysłu tekstylnego ograniczały przetwórstwo lub cięły ceny, dochodząc do zerowej rentowności. Później polityka cenowa została zmieniona: przy zmniejszeniu popytu nie jest zmieniana cena, ale asortyment produkcji, a klientów utrzymuje większy wybór i lepsza jakość. Dlatego rentowność zakładów przemysłu tekstylnego w porównaniu do 2008 roku uległa nawet pewnemu zwiększeniu (5,3% w porównaniu do 5,0% w 2008). Dużą rolę odegrało tu gwałtowne zmniejszenie produkcji firm nierentownych bądź ich zamknięcie.

Niestabilność sytuacji finansowej w Rosji doprowadziła do zmniejszenia napływu inwestycji, zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych. O ile w 2007 roku wzrosły one dwukrotnie w porównaniu do roku 2006, to w 2008 roku wskaźnik wyniósł 97,2%. W przemyśle tekstylnym odnotowano czterokrotny spadek wartości inwestycji zagranicznych.

Kryzys przede wszystkim dotknął sektor finansów, banki przestały więc udzielać kredytów długoterminowych ze względu na wysokie ryzyko, które jest z nimi związane, a oprocentowanie kredytów krótkoterminowych wzrosło do 17-19%. Przedsiębiorstwa mają więc kłopoty związane z brakiem środków obrotowych, zwłaszcza w przemyśle odzieżowym, gdzie produkcja ma charakter sezonowy. Sytuację nieco poprawiły działania państwa i subsydiowanie stawek procentowych.

W związku z trudną sytuacją przemysłu lekkiego od stycznia do września 2009 roku zostały zwiększone cła importowe na 350 towarów. Firmy, działające w branży tekstylnej postulują wprowadzenie cła zerowego na maszyny i urządzenia nie produkowane w Rosji, a także na nici, barwniki i inne surowce niezbędne dla produkcji odzieży, lobbowane jest także wprowadzenie kwot na towary importowane.

Kryzys przyspieszył bankructwo przedsiębiorstw nierentownych, jednak firmy, które nie przerwały produkcji potrzebują wsparcia ze względu na konieczność wymiany przestarzałego sprzętu lub niezbędną zmianę profilu produkcji. Postulowane jest więc zniesienie VAT na maszyny i urządzenia importowane, subsydiowanie stawek

procentowych, wprowadzenie podatku od sprzedaży, zwłaszcza na odzież importowaną.

Jeśli podobne ograniczenia importu rzeczywiście zostaną wprowadzone, będzie to pewnym ograniczeniem dla polskich eksporterów. Rynek rosyjski jest jednak rynkiem bardzo chłonnym, a polska produkcja wywołuje tradycyjnie dobre skojarzenia. Rosyjskie sieci handlowe poszukują zwłaszcza dostawców w średnim i niższym średnim segmencie cenowym, co daje ogromne możliwości dla polskich firm, zwłaszcza, jeśli jakość ich produkcji będzie wyższa, niż dalekowschodnich konkurentów.

Na podstawie: Т.А. Алексеева, О работе предприятий текстильной промышленности в условиях кризиса // Мир текстиля, 1-36 2010

## Sytuacja transportu samochodowego w FR

*opr. Piotr Masajło*

*WPHI Moskwa*



<http://images.vandex.ru/>

W czasach ZSRR, a także w historii Federacji Rosyjskiej krajowy przemysł samochodowy zawsze zajmował czołowe miejsce wśród głównych gałęzi gospodarki państwa. Ostatnim tego potwierdzeniem stał się obecny kryzys finansowy, kiedy to najwięksi rosyjscy producenci samochodów otrzymali bezpośrednią pomoc finansową od państwa w postaci bezzwrotnych zastrzyków pieniędzy i ulgowych kredytów oraz gwarancje zakupów państwowych, znaczne podniesienie ceł na auta sprowadzane z zagranicy czy wprowadzenie systemu sprzedaży określonej ilości modeli w systemie refinansowania stawki kredytowej.

Jeśli w tak ekstremalnie trudnych warunkach funkcjonował rosyjski przemysł samochodowy w roku ubiegłym - czego można oczekiwać od roku 2010, a najważniejsze - jakie perspektywy średnio- i długoterminowe rysują dla branży eksperci? To zagadnienie stało się tematem przewodnim XVIII Międzynarodowej Konferencji Samochodowej, która odbyła się w grudniu ubiegłego roku.

Ekspersi obserwują stabilizację sytuacji w branży, chociaż podkreślają, że jej tempo jest ślimacze. Mimo znaczącego skurczenia się rynku, zarówno w pojęciu ilościowym jak również wartościowym, zauważa się tendencję ilościowej stabilizacji sprzedaży (jeśli stabilizacją można nazwać spadek rzędu 40-50% w porównaniu z okresem

przedkryzysowym). W najbliższym czasie m.in. z powodu wyczerpywania zapasów, które sprzedaje się ze zniżką, wysokiego bezrobocia oraz przedłużającej się niechęci banków do wydawania kredytów nie oczekuje się szybkiej odbudowy rynku.

Samochody zagranicznych marek produkowane w Rosji sprzedają się lepiej niż inne samochody. Duże rabaty, nakazy zmniejszenia zapasów stały się ważnym, chociaż krótkoterminowym bodźcem dla rynku i z pewnością uchroniły rynek od jeszcze większego spadku.

Średnia wartość kupowanego w Rosji samochodu w wyrażeniu USD spadła o 16% (natomiast w RBL wzrosła o 13%). W porównaniu z rokiem 2008 za pierwsze 10 miesięcy 2009 r. import samochodów w wyrażeniu ilościowym spadł o 70,5%, co tłumaczy się przede wszystkim znacznym podniesieniem ceł na import samochodów i osłabieniem rubla. Obniżenie wskaźników rosyjskiego rynku samochodowego w pierwszych 10. miesiącach ubiegłego roku było znacznie poważniejsze niż na największych rynkach Europy:

<i>Kraj</i>	<i>10 mies. 2009 r. w mln</i>	<i>10 mies. 2008 r. w mln</i>	<i>%</i>
<i>Niemcy</i>	<i>33,12</i>	<i>26,30</i>	<i>+25,9</i>
<i>Francja</i>	<i>18,24</i>	<i>17,51</i>	<i>+4,3</i>
<i>Włochy</i>	<i>18,08</i>	<i>18,81</i>	<i>-3,9</i>
<i>Wielka Brytania</i>	<i>16,86</i>	<i>19,23</i>	<i>-12,3</i>
<i>Rosja</i>	<i>11,85</i>	<i>23,82</i>	<i>-50</i>

Odpowiedzią na kryzys w branży był również spadek produkcji krajowej. Z powodu narastania zapasów i spadku sprzedaży producenci samochodów byli zmuszeni do zredukowania ilości produkcji samochodów. W pierwszym kwartale 2009 r. produkcję zmniejszono o 63% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego oraz o 58% w drugim kwartale, w trzecim spadek wyniósł 66%. Średni spadek w pierwszych dziewięciu miesiącach roku 2009 wyniósł 62,4%. W tym samym okresie produkcja tradycyjnie rosyjskich marek spadła o 67,4%, zagranicznych-produkowanych w Rosji o 55,1%.

### **Sytuacja na rynku samochodów produkcji rosyjskiej**

Do 2009 roku, nie bacząc na działalność na rynku zagranicznych koncernów, udział samochodów wyprodukowanych w Rosji spadał zarówno w wyrażeniu ilościowym,

jak i wartościowym.

Dopiero w 2009 roku wzrost stawek celnych, dewaluacja rubla, preferencyjny system kredytowy na samochody wyprodukowane w FR oraz obniżenie stawek celnych na komponenty dla przedsiębiorstw montażowych znacząco zwiększyły udział rosyjskich samochodów w ogólnych ilościach sprzedaży.

### **Sytuacja na rynku komponentów**

Sytuacja rosyjskiego rynku komponentów samochodowych wygląda następująco: w 2008 roku wzrost rosyjskiego rynku komponentów wynosił około 20%, przy tym ogólna wartość rynku oceniana była na 46,5 mld USD. Głównymi czynnikami wzrostu tego rynku były: ogólny wzrost rynku samochodów i zmiana jego struktury, tzn. zwiększenie się ilości posiadanych samochodów. W 2009 roku wg wstępnych wyliczeń rynek komponentów samochodowych spadł o 1/4. Z powodu załamania sprzedaży nowych samochodów najbardziej ucierpiał rynek pierwotny, który skurczył się o ok. 70%.

### **Dealerzy**

W okresie przedkryzysowym głównymi graczami rynku samochodów w Rosji byli dealerzy. W owym czasie w FR odnotowano znaczący wzrost powstawania centrów dealerskich. Rosła również średnioroczna ilość sprzedanych samochodów przez jeden punkt dealerski (około 780 szt.), co jest wynikiem znacząco lepszym niż w krajach rozwiniętych, np. w Anglii - 470, w Niemczech - 250.

Średnia wartość centrum dealerskiego w Moskwie wzrosła z 17 mln USD w roku 2004 do 30 mln USD w 2008. Z początkiem kryzysu dochodowość dealerów spadła z powodu spadku sprzedaży nowych samochodów, wyposażenia dodatkowego i usług ubezpieczeniowych. Budowa nowych centrów została zamrożona, niedokończone obiekty dołączyły do grupy tzw. „dołgostrojów”, a rozbudowane kadry i wysokie płace uległy wyraźnej korekcie.

### **Finanse**

Płynność finansowa dealerów spadła i stopniowo zmniejszały się zapasy towaru, a znaczące zobowiązania z tytułu wcześniej zaciągniętych kredytów długo jeszcze będą ciążyły na finansach dealerów. W pierwszym półroczu 2009 niecałe 20% samochodów w Rosji sprzedano na kredyt (w pierwszej połowie 2008 - ponad 50%).

Należy tu podkreślić, że w porównaniu do swoich europejskich odpowiedników rosyjscy dealerzy mają wciąż słabo rozwinięte świadczone usługi finansowe.

Obecnie wielu krajowych i zagranicznych producentów wspólnie z bankami uruchomiło własne programy kredytowe wg niskiej stawki procentowej.

W 2010 roku eksperci - w związku z przedłużeniem programu pomocy ze strony państwa, obniżeniu sumy pierwszej raty za samochód i zwiększaniu ilości banków biorących udział w programie - spodziewają się ożywienia na rynku kredytów.

Przyszły wzrost rosyjskiego rynku samochodów zależy w dużym stopniu od tego, jak szybko banki wznowią kredytowanie osób fizycznych, a także od pomocy państwowej (programy nakierowane na utylizację starych samochodów). Takie zabiegi z sukcesem funkcjonują już w USA, Niemczech, Austrii, Japonii, Francji, Włoszech i Wielkiej Brytanii. Suma dopłat z tego tytułu zamyka się w przedziałach 1250-5000 USD. Podobny zabieg byłby bardzo wskazany do stymulacji rosyjskiego rynku - pozwoliłoby to na zwiększenie sprzedaży i odnowienie skrajnie zdezelowanego i awaryjnego parku samochodowego (prawie 50% rosyjskich samochodów ma ponad 10 lat).

Rząd FR zdecydował o wydzieleniu 300 mln USD na realizację programu utylizacji starych samochodów, wg którego Rosjanie będą mogli otrzymać voucher na sumę ok. 1500 USD za stary samochód do zrealizowania przy zakupie nowego samochodu produkcji rosyjskiej (włączając zagraniczne marki). Stanowi to 200 tys. sztuk lub 15% obecnej objętości rynku. Uruchomienie programu zostało ustalone jako prezent na dzień kobiet (8 marca 2010 r.) w 19 regionach FR.

Chociaż ogólnie na dzień dzisiejszy program utylizacji starych samochodów wygląda pozytywnie - w przyszłości może pojawić się wiele problemów z jego realizacją. Do tej pory nie jest jasna pozycja budowy centrów utylizacji i ich baza prawna. Producenci samochodów i dealerzy, do których program został skierowany w żaden sposób w nim nie uczestniczą. Jednocześnie dealer bierze na siebie ryzyko odmowy ze strony Ministerstwa Przemysłu i Handlu zwrotu pieniędzy za voucher, przykładowo błąd w wypełnieniu dokumentów może wstrzymać wypłatę o 1,5-2 miesiące.

\* \* \*

Negatywne skutki globalnego kryzysu finansowego dla rosyjskiego rynku samochodów okazały się bardziej dotkliwe niż gdziekolwiek na świecie. Proces ten poprzedziły: dynamiczny wzrost rynku, duże osłabienie rubla, zwiększenie stawek kredytowych i ogólna niestabilność ekonomiczna.

W perspektywie krótkoterminowej, włączając kurs rubla, ogólny stan gospodarki i stawki kredytowe, na rynku ciągle jeszcze funkcjonuje swego rodzaju niestabilność. Fakty pozytywne, takie jak pomoc państwa i program utylizacji neutralizuje się negatywnymi - spadek sprzedaży i przedłużenie działania zaporowych stawek celnych. Rezultatem takiego stanu rzeczy może być wręcz zerowy wzrost rynku, również nie wykluczony jest wariant lekkiego spadku sprzedaży. W perspektywie średniookresowej rosyjski rynek samochodowy, który posiada rozwiniętą infrastrukturę może bardzo szybko sprostać ewentualnemu wzrostowi i ogólnemu uzdrowieniu branży.

### Prognozy

**Odnosząc się do kryzysowych wskaźników 2009, specjaliści prognozują, że 2010 rok jest bardzo przewidywalny i napawa ostrożnym optymizmem. Tu powstaje pytanie - co dalej w perspektywie średnio i długoterminowej? Przygotowaniem programu rozwoju przemysłu samochodowego do roku 2020 zajęła się grupa robocza składająca się z przedstawicieli Ministerstwa Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwa Rozwoju Ekonomicznego FR.**

**Poniżej przedstawiamy najciekawsze fragmenty opracowanego dokumentu:**

Sytuacja nie jest jednoznaczna: z jednej strony obserwujemy burzliwy wzrost rynku wywołany wzrostem zdolności zakupowej społeczeństwa i wzmocnieniem rubla, z drugiej zaś - stałe zmniejszanie się rynku aut krajowych przy jednoczesnym zwiększeniu konkurencji w tym samym segmencie cenowym. Rosja de facto w 2004 roku otworzyła granice dla zagranicznych samochodów przyciągając inwestycje w ramach systemu tzw. montażu przemysłowego (Decyzja Rządu Nr 166). Cel uruchomienia produkcji w Rosji został osiągnięty - praktycznie wszystkie światowe



koncerny są tu obecne ze swoimi projektami produkcyjnymi w różnych sferach. Powstałą grupę firm montujących i składających samochody zalicza się do producentów rosyjskich, oddzielając ją jednak od producentów tradycyjnie rosyjskich marek.

Istniejące na rynku modele rosyjskie są słabo reprezentowane, co związane jest ze słabymi inwestycjami w ich rozwój. Problem w tym, że tradycyjnie rosyjskie koncerny przeznaczały na inwestycje 4-5 razy mniej środków niż ich zagraniczni koledzy, przez co często nie są odbierane w społeczeństwie poważnie, a to odznacza się na sprzedaży.

W udanym 2008 roku w segmencie samochodów osobowych udział koncernów krajowych w wyrażeniu ilościowym spadł do 22,6%, a w wyrażeniu wartościowym zajął nieco ponad 11% rynku.

Kolejny problem to brak nowoczesnej produkcji komponentów. Mimo wejścia na rynek zagranicznych producentów branża nowego pokolenia produkcji komponentów w Rosji nie powstała. Główna przyczyna tkwi w nieatrakcyjnych małych mocach produkcyjnych koncernów zagranicznych - przeważnie do 25 tys. samochodów/rok. Oczywiście jest, że produkcja nowoczesnych komponentów nie może być opłacalna przy takich ilościach. Z drugiej jednak strony rosyjska produkcja komponentów jest bardzo rozdrobniona i składa się z oddziałów krajowych koncernów, które po prostu wydzieliły z głównej linii produkcyjnej powierzchnię i maszyny.

Wg różnych ocen jedynie niecałe 5% rosyjskich firm spełnia ogólnoświatowe normy jakościowe dla komponentów ISO 16949, jak również jest w stanie sprostać innym wymaganiom odnośnie jakości i organizacji produkcji.

Innym problemem jest czynnik socjalny: przy dowolnym scenariuszu rozwoju branży całkowite uniknięcie zwolnień nie będzie możliwe, ponieważ Rosja jest w tyle jeśli chodzi o wydajność pracy (2-3 krotnie w stosunku do liderów rynku).

Właśnie ten fakt uwzględniała grupa robocza wytyczająca cel rozwoju branży motoryzacyjnej: maksymalizacja wartości dodanej powstałej w Rosji na wszystkich etapach produkcji z podniesieniem udziału z obecnego stanu do około 21-48% w roku 2020.

Jako cel dla wskaźników makroekonomicznych branży w roku 2020 wskazuje się poziom 2,38 PKB, a ilość zatrudnionych w branży nie powinna być niższa niż 400 tys. osób. Park samochodów osobowych zostanie zwiększony do 52 mln szt., a nasycenie rynku powinno wynieść 363 samochody na 1000 osób pod warunkiem usuwania z rynku starych samochodów na poziomie 6% rocznie.

Rozwój tradycyjnie rosyjskiego segmentu nie jest możliwy bez rozwoju własnej bazy komponentów i patentów na kluczowe elementy i rozwiązania techniczne.

Ogólna prognoza rozwoju branży w roku 2020 składa się z prognoz poszczególnych segmentów: samochody osobowe, lekkie samochody komercyjne, samochody ciężarowe i autobusy - gdzie obserwowane są własne tendencje i swoje scenariusze rozwoju.

Format każdego segmentu określany jest na podstawie zakładanego udziału i poziomu importu w roku 2020, produkcji krajowej, przeliczonej z uwzględnieniem poziomu eksportu, rozdzielenia wielkości produkcji krajowej między różnymi grupami producentów, również w zależności od ilości zagranicznych graczy.

Z uwzględnieniem powyższych wskaźników określone są potencjalne scenariusze rozwoju: PARTNER lub DUŻY EKSPORTER.

Pierwszy scenariusz charakteryzuje częściowe zamknięcie rynku i tylko część liberalnych mechanizmów rynkowych. Drugi natomiast zakłada bardziej radykalne kroki z utworzeniem konkurencyjnej produkcji.

Grupa robocza określiła się w stosunku do segmentu samochodów osobowych i lekkich samochodów komercyjnych do 2020 roku: optymalnym dla segmentu jest scenariusz PARTNER, jako okres przejściowy do dużego eksportera. Jednak ten cel może zostać osiągnięty nie wcześniej niż w roku 2030. Natomiast w stosunku do segmentu ciężarówek i autobusów istnienie poważnych graczy krajowych określiło wybór scenariusza DUŻY EKSPORTER.

Co się tyczy samochodów osobowych, to przy niezmiennych cłach i przy funkcjonowaniu barier pozataryfowych w roku 2020 segment ten może być przedstawiony dwoma dużymi rosyjskimi graczami wraz z wieloma firmami

montażowymi, którzy podzielą rynek 50/50: 1,7 mln szt. dla rosyjskich graczy i 1,5 mln dla firm składających, których struktura w roku 2020 ulegnie zmianie ponieważ dobiegną końca okresy obowiązywania umów inwestycyjnych; przetrwają tylko te, które rozpoczną produkcję oraz osiągną odpowiednie moce produkcyjne.

W segmencie lekkich samochodów komercyjnych należy się bardziej orientować na import. W związku ze zniesieniem barier celnych i zwiększeniem udziału importu segment straci ok. 100 tys. szt. samochodów produkcji krajowej, co da możliwość rozwoju tylko dla dwóch graczy (GAZ i Sollers). Tym bardziej, że w tym scenariuszu nie ma miejsca dla trzeciego gracza, którym chciałby zostać np. AvtoVAZ.

Podobne ryzyko może też być realizowane w segmencie ciężarówek komercyjnych, które tracąc część udziału krajowego z powodu importu (ok. 30 tys. szt.) również stworzą zagrożenie dla projektów grupy GAZ i KAMAZ. Zarząd tych dwóch firm trzeźwo jednak patrzy w przyszłość i wyraża zainteresowanie współpracy w projektach wspólnej bazy komponentów.

Z autobusami nie wszystko układa się tak negatywnie, ponieważ import szczególnie dużych autobusów nie ma sensu z ekonomicznego punktu widzenia i przy rozumnym zastosowaniu środków pozataryfowych scenariusz dużego eksportera powinien być zrealizowany.

Bezspornym liderem co do wielkości planowanych inwestycji jest segment samochodów osobowych, a wśród producentów - AvtoVAZ, którego program inwestycji szacuje się na 3,9 mld EUR. Plan AvtoVAZu przewiduje produkcję 12-14 modeli samochodów.

W segmencie lekkich aut komercyjnych zauważa się tradycyjne już konkurowanie o rynek przewozów komercyjnych między Grupą GAZ i Sollers. W oczy rzucają się dwa konkurencyjne projekty dot. silników i dublowanie inwestycji w produkcji wielu komponentów. Wszystko to ma miejsce na tle nie najlepszych prognoz rynku, który bez barier taryfowych oceniany jest na 250 tys. szt. w porównaniu z 380 tys. przy zachowaniu barier taryfowych. W takiej sytuacji plany utworzenia wspólnych mocy na więcej niż 320 szt. są raczej ryzykowne.

Podobna sytuacja obserwowana jest w segmencie ciężarówek. Przy krajowym rynku na poziomie 210 tys. szt. i ryzyku anulowania zaporowych stawek celnych (co uszczupli rynek krajowy jeszcze o 20-30 tys. szt.) w 2020 roku utworzenie produkcji na poziomie 300 tys. szt. nie wydaje się sensowne.

Należy także zauważyć, że znaczący udział w segmencie ciężarówek i tak jest już przeinwestowany z udziałem państwa: projekty GAZ w miastach Jarosław i Sollers na dalekim wschodzie na ogólną sumę 10 mld rubli. Obecnie głównym celem jest przejście zagranicznego gracza z inicjatywy KAMAZa, co oceniane jest na 3,5 mld EUR.

Mniej krytyczna sytuacja obserwowana jest w segmencie autobusów, gdzie główne inwestycje napłyną w komponenty i uwzględnione są w segmencie ciężarówek w postaci wspólnych platform i baz komponentów dla tych dwóch segmentów.

Tak więc urzeczywistnienie wypracowanych scenariuszy zależy będzie od wielu czynników, wśród których są ograniczenia rynkowe, możliwości finansowania oraz przede wszystkim regulacje pozataryfowe.

Wśród ww. czynników zaproponowano: surowsze zasady certyfikacji, reglamentację przewozu towarów i pasażerów oraz możliwe ograniczenia okresu eksploatacji środków transportu przy warunkach powstania programów odnowienia parku. Zabiegi te mają na celu zapobiec sytuacjom, w których stare ciężarówki będą zdejmowane z eksploatacji bez jednoczesnej oferty nowych lub nowszych na atrakcyjnych warunkach.

Na podstawie: TRANSPORT ROSJI – oficjalny tygodnik Ministerstwa Transportu FR

## Nowe działania antykryzysowe

*opr. Patrycja Terendy*

*Praktykantka WPHI Moskwa*

Nowa polityka antykryzysowa władz rosyjskich jest polityką ukierunkowaną i konkretną. Władze w dalszym ciągu mają problem z udzieleniem pomocy finansowej gospodarce, jednak w sferze przedsięwzięć niefinansowych radzą sobie całkiem dobrze.

Fakt, iż polityka antykryzysowa rosyjskiego gabinetu potrzebuje znaczących zmian, był widoczny dla wszystkich. Od początku tworzenia obecnie istniejącego wariantu programu antykryzysowego (nie był on zebrany w jednym dokumencie, a był to zbiór ustaw i postanowień, przyjętych między październikiem 2008 i lutym 2009) nie upłynęło wiele czasu, choć wystarczająco dużo dla znaczącej zmiany sytuacji makroekonomicznej i, tym samym, także hierarchii priorytetów w polityce ekonomicznej. Do tego trzeba także dodać określony porządek wprowadzania instrumentów do walki z kryzysem, tak aby w nowym wariantcie programu można było je prawidłowo rozbudowywać.

Aby zrozumieć, jak szybko płynie czas podczas kryzysu, trzeba prześledzić rozwój polityki antykryzysowej władz i powzięte przez nie działania w realnym sektorze gospodarki. W grudniu 2008 roku, kiedy to różne skrzydła ekonomicznego bloku gabinetu (co najmniej cztery: „antykryzysowa” komisja Igora Szuwałowa, Ministerstwo Gospodarki i Rozwoju, Ministerstwo Finansów i aparaty władzy) przez parę tygodni pracowali nad pamiętną listą 295 przedsięwzięć, tło makroekonomiczne przedstawiało się dramatycznie. Spadek w realnym sektorze powiększał się, Bank Centralny tracił ponad 20 mld dolarów na tydzień dla złagodzenia tempa spadku rubla, a banki jeszcze nie doszły do równowagi po masowym odpływie depozytów, całkowicie zamrażając przyznawanie nowych i restrukturyzację starych kredytów. Położenie nacisku na działania celowe było w tych okolicznościach całkowicie logiczne.

Jednym z nowych sposobów walki z kryzysem są gwarancje rządowe. Przez pierwsze miesiące system gwarancji rządowych nie działał właściwie ze względu na niedopracowany mechanizm ich przyznawania. Kiedy Ministerstwo Finansów dopracowało system, okazało się, że nie są one potrzebne na tak masową skalę. W rezultacie, gwarancje państwowe nie stały się instrumentem masowym: z zarezerwowanych na nie w budżecie na 2009 rok 300 mld rubli, do odbiorców dotarło zaledwie 100 mld.

Obserwując nieznaczne ożywienie gospodarki, władze uważają za logiczne przyznanie pomocy zarówno strefom z chronicznymi problemami i jak i tym o ustatkowanej pozycji. Świadectwem na to jest pojawienie się w nowym programie antykryzysowym punktu, poświęconego wspieraniu popytu wewnętrznego i rozwoju rynku zewnętrznego.

W nowym programie pojawił się także punkt dotyczący tzw. monomiast, czyli miast uzależnionych od jednego zakładu wytwórczego. Na program, którego celem jest pomoc tego rodzaju miastom, zostanie przeznaczonych 20 mld rubli. Połowa tej sumy zostanie przeznaczona na subsydiowanie, natomiast druga połowa – na trzyletnie kredyty dla regionów. Główny akcent kładzie się nie na podtrzymanie zatrudnienia w niewydajnych przedsiębiorstwach utrzymujących całe miasto, ale na restrukturyzację tych przedsiębiorstw, utworzenie nowych, alternatywnych miejsc pracy oraz dywersyfikację gospodarki monomiast. Zatwierdzona przez władze lista miast, które uzyskają państwową pomoc obejmuje 27 miast, w tym Togliatti, Pikalewo, Bajkalsk, Niżnyj Tagił, Prokopiewsk, Kamieńsk Uralski i Naberieżnyje Czełny.

Na uwagę zasługują także działania mające na celu modernizację systemu finansowego i formowanie „długich pieniędzy” w gospodarce, szczególnie w systemie emerytalnym i ubezpieczeniowym. Kolejnym ważnym punktem są strategiczne inwestycje zagraniczne. W formułowaniu długoterminowych zasobów inwestycyjnych powinni uczestniczyć inwestorzy zagraniczni. W tym celu należy stworzyć im warunki do rozwoju w strategicznych sektorach, które potrzebują modernizacji (rolnictwo, farmacja, infrastruktura itd.). Zaistnienie tych zasobów wymaga od państwa dobrej polityki administracyjnej i menedżerskiej.

Dla przyciągnięcia państwowych i zagranicznych inwestorów strategicznych na rosyjski rynek finansowy władze będą ograniczać część państwowej własności w gospodarce przez prywatyzację za pomocą odrębnych procedur na zasadzie konkursów i aukcji. Dla finansowania kluczowych projektów gospodarczych zostaną wypuszczone obligacje zapewnione gwarancjami FR.

W porównaniu z poprzednim programem działań antykryzysowych na 2009, w nowym roku liczba działań w celu stymulacji innowacji znacznie wzrosła. Głównie pracuje się nad rozwojem popytu na innowacje w dużym biznesie, działania mające na celu pomoc finansową na badania i rozwój oraz wprowadzanie nowych produkcji, a także zachęcanie do tworzenia nowych innowacyjnych przedsiębiorstw. Planowana jest także aktywizacja działań korporacji państwowych i firm z państwowym udziałem w sferze innowacji.

Doświadczenie innych państw (głównie Chin) pokazuje, iż należy nie tylko stwarzać zagranicznym inwestorom przychylne środowisko, ale także wychodzić z inicjatywą, dotyczącą przekazywania technologii, licencji oraz tworzenia w państwie centrów badawczych i podjednostek przemysłowych. Zwiększanie pomocy finansowej na innowacje realizowane jest zarówno w różnorodnych formach finansowania bezpośredniego jak i przez przyznanie różnorodnych ulg podatkowych. Na realizację sformułowanych przez Komisję ds. Modernizacji i Rozwoju Technologicznego inicjatyw zarezerwowano w budżecie 2010 sumę w wysokości 10 mld rubli.

Należy zwrócić uwagę, iż najsłabszym ogniwem „Głównych Kierunków Działań Antykryzysowych” jest punkt mówiący o zużytkowaniu środków budżetowych. Natomiast działania antykryzysowe, które nie są związane z dużymi wydatkami pieniędzy państwowych, nie tylko są dokładnie rozpisane w programie, ale także łatwo wprowadzić je w życie.

Na podstawie: A. Iwanter, S. Rozmirowicz, M. Rubczenko „Pomozhem, tolko nie den'gami”, Ekspert Nr 3, 25-31 stycznia 2010.

## PRZEGLĄD RYNKU LEASINGOWEGO

*opr. Irena Obuchowa-Zielińska*

*WPHI Moskwa*



<http://images.yandex.ru>

Trzeci kwartał 2009 r. w porównaniu z pierwszym półroczem 2009 r. charakteryzował się wzrostem rynku leasingowego. Jednak w analogicznym okresie roku 2008 wskaźniki były znacznie wyższe. Według danych „Ekspert RA” obroty nowego biznesu za 9 miesięcy 2009 r. wynosiły 185 mldr rubli (w zeszłym roku – 605 mldr rubli). Przy tym obroty w pierwszym półroczu wynosiły 90 mld rubli, czyli w ciągu 3 miesięcy spółki leasingowe realizowały więcej transakcji niż w poprzednich 6 miesiącach. A jeżeli wziąć pod uwagę sezonowość biznesu leasingowego i tendencję wzrostu rynku, można przypuszczać, że w ostatnim kwartale wartość nowego biznesu będzie wynosiła ponad 100 mld rubli.

### **Ożywienie rynku**

Trzeci kwartał 2009 r. natchnął rynek leasingowy optymizmem. Zapotrzebowanie na leasing znów zaczęło wzrastać, a u spółek leasingowych pojawiły się źródła



finansowania. W pierwszym półroczu uśredniony termin kredytu dla spółek leasingowych wynosił 1,5–2 lata, natomiast już w trzecim kwartale banki zaczęły oferować lepsze warunki. Szczególnym zainteresowaniem leasing cieszył się wśród wielkich przedsiębiorstw, dla których stał się jednym z podstawowych źródeł długoterminowych inwestycji. Mimo kryzysu wiele z tych przedsiębiorstw nie zmieniło planów inwestycyjnych. Udział wielkich przedsiębiorstw w strukturze transakcji według subiektów biznesu znacznie się zwiększył – od 47,5 do 65,3%. Z tym także jest związane zwiększenie udziału transportu kolejowego i techniki lotniczej w strukturze rynku leasingowego. Swoje pozycje wzmocniły wielkie spółki leasingowe, obsługujące takie przedsiębiorstwa jak: GK Biznes Alians, WTB Leasing, Spółka Leasingowa URALSYB oraz RG Leasing. Do piątki topowych spółek dołączyła też państwowa spółka bankowa WEB Leasing, która w trzecim kwartale zajęła pierwsze miejsce według wartości nowego biznesu.

Jednocześnie należy zauważyć dość owocną działalność spółek leasingowych pracujących z małym i średnim biznesem. Dotyczy to przede wszystkim liderów danego segmentu. Przykładowo spółka Europlan (której średnia suma transakcji jest znacznie niższa niż ww. przedsiębiorstw) zajęła czwarte miejsce według obrotów nowego biznesu. Takie spółki, jak Karkade-Leasing, FB-Leasing i Stown-XXI zajęły odpowiednio 11., 18. i 27. miejsca.

Poważnym pozytywnym czynnikiem w rozwoju leasingu wśród małych przedsiębiorstw stał się program rozwoju i wsparcia małego i średniego biznesu, realizowany przez Rosyjski Bank Rozwojowy (RosBR). W ramach programu bank otworzył linie kredytowe dla kilku rosyjskich spółek leasingowych w których oprocentowanie kredytu jest dość niskie, a termin spłacenia kredytu nie przekracza 5 lat. Program pozwolił leasingodawcom na rozwiązanie problemów z finansowaniem i dalszy rozwój. W ww. sposób w 2010 r. również inne leasingowe spółki mają szansę polepszyć swoją pozycję, ponieważ kredyty oferowane przez RosBR pozwalają im proponować swoim klientom leasing z niższą nadwyżką dla leasingodawcy<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Nadwyżka uzyskiwana od przedmiotu leasingu to różnica w odsetkach między sumą wszystkich opłat według umowy leasingowej i wartością przedmiotu leasingu w odniesieniu do rocznego oprocentowania z uwzględnieniem terminu umowy leasingowej.

Dodatkową zaletą programu jest fakt, że finansowanie prowadzi się w rublach.

Na rozwój leasingu wśród małych przedsiębiorstw może wpłynąć jeszcze jeden ważny czynnik. Spółka WEB-leasing, jeden z liderów rynku leasingowego, ogłosiła, że zamierza uruchomić program leasingowy dla małego i średniego biznesu. Biorąc pod uwagę jej ambitne plany zostania największą spółką leasingowej w skali federalnej i wejścia w skład piątki (top-5) spółek leasingowych Rosji i Europy, należy oczekiwać ciekawych ofert leasingowych.

### **Skutki kryzysu**

Kryzys w znacznym stopniu wpłynął na rynek leasingowy. Wartość rynku spadła do poziomu sprzed 3-4 lat. Na pierwszym planie dla leasingodawców znajduje się teraz zbieranie leasingowych opłat i walka z przeterminowanym zadłużeniem. Drugi poważny problem to sprawa finansowania. W pierwszej połowie 2009 r. spółki leasingowe miały do czynienia z poważnym deficytem resursów kredytowych. W trzecim kwartale sytuacja nieco się polepszyła. Banki kredytowały na krótki (w skali leasingu) termin: 18–24 miesiące, a stopa oprocentowania była wyższa.

W związku z tym znacznie wzrosły udziały opłat zaliczkowych. W ten sposób spółki leasingowe rozwiązują jednocześnie dwa problemy – zmniejszają ryzyko transakcji i obniżają poziom potrzebnych dodatkowych sum pieniężnych. Przy tym mają do czynienia z obniżeniem popytu na swoje usługi, ponieważ większość leasingobiorców szuka ofert z minimalną zaliczką.

Jednocześnie kryzys wywołał również skutki pozytywne – zmusił bowiem leasingodawców do innego spojrzenia na swój biznes. Wcześniej spółki leasingowe na wszystkie sposoby dążyły do zwiększenia obrotów, teraz zaś o wiele ostrożniej podejmują decyzje i oceniają ryzyko.

Kryzys gospodarczy wstrzymał także regionalną ekspansję. Według ocen „Ekspert RA” sieć filii spółek leasingowych w Rosji w ciągu 2009 r. zmniejszyła się o 2–5 %. Leasingodawcy zrezygnowali przede wszystkim z najdalej położonych regionów, gdzie trudniejsze są możliwości kontroli i monitoringu przedmiotu leasingu.

## **Pierwsze ostrzeżenia**

Pod koniec 2009 roku na rynku leasingowym miały miejsce dwa dość poważne precedensy – bankruktwo ogłosiły: Globus-Leasing i Moskiewska Spółka Leasingowa. Spółki te są jednymi z najstarszych uczestników rosyjskiego rynku leasingowego: Moskiewska Spółka Leasingowa powstała w 1993 r., a Globus-Leasing – w 1999 r. Obydwie prowadziły dość aktywną działalność. Moskiewska Spółka Leasingowa była współzałożycielem związku spółek leasingowych „Rosleasing”. Spółka Globus-Leasing w swoim czasie brała udział w założeniu Północno-Zachodniego Związku Spółek Leasingowych i jako pierwsza zaczęła emitować **obligacje** dla długoterminowego finansowania (pierwsza emisja - 320 mln rubli miała miejsce jeszcze w 2003 r., ostatnia- szósta na sumę 500 mln rubli odbyła się w 2007 r.).

W czerwcu 2009 r. w związku z brakiem środków spółka nie opłaciła kuponów na 54 mln rubli za obligacje czwartej i szóstej emisji i zaproponowała właścicielom obligacji restrukturyzację zobowiązań. W związku z tym, że na restrukturyzację zgodziło się tylko 1% właścicieli obligacji, spółka podjęła decyzję o ogłoszeniu bankructwa.

W ten sposób kryzys gospodarczy wprowadził do branży leasingowej tak negatywne zjawisko jakim jest bankruktwo. Jednak bardzo możliwe, że gdyby w roku 2009 nie nastąpiło zatrzymanie ruchu „ekspresu leasingowego” i kryzys nie zmusił przedsiębiorców do innego traktowania swojego biznesu, systemu oceny ryzyka, relacji aktywów i zobowiązań, to w przyszłości moglibyśmy mieć do czynienia z większą ilością klęsk finansowych i bankructw.

## **Czego oczekiwać w przyszłości**

Koniec 2009 r. okazał się dość pozytywnym. Po pierwsze, tendencja wzrostu rynku leasingowego pozwoliła osiągnąć dobre wyniki. Po drugie, biorąc pod uwagę sezonowość biznesu leasingowego, rynek musiał wzrosnąć w porównaniu z trzecim kwartałem co najmniej o 20%.

Prognozuje się, że w 2010 r. rynek odnotuje dalszy wzrost - również przy pomocy państwa. Przy czym należy oczekiwać, iż pomoc ze strony państwa będzie polegała

nie tylko na zakładaniu nowych spółek leasingowych, ale i na poparciu już istniejących.

Na funkcjonowanie leasingu i całej gospodarki rosyjskiej mogłyby pozytywnie wpłynąć:

- subsydia na pokrycie części opłat leasingowych dla małych przedsiębiorstw;
- rozwiązanie problemu z VAT.

Jeżeli nawet wymienione kroki nie zostaną podjęte, w 2010 roku mimo wszystko będziemy świadkami pozytywnej dynamiki, a doświadczenie leasingodawców z okresu kryzysowego pozwoli im z większym sukcesem rozwijać się w przyszłości.

Na podstawie: Опыт, сын ошибок трудных. Анализа spółки „IFS Leasingowy konsultant”, [w:] RF&DM /2010. str. 71 – 72.

## Obwód Kałuski

Калужская область



*opr. Aneta Borzewska*

*Praktykantka WPHI w Moskwie*

**Obwód Kałuski** leży na pagórkowatych, usianych dolinami i wąwozami terenach Niziny Wschodnioeuropejskiej w europejskiej części Rosji i zajmuje 29,9 tys. km<sup>2</sup>. Podmioty sąsiadujące z regionem to obwody: Moskiewski, Tulski, Briański, Smoleński i Orłowski.

W skład Obwodu Kałuskiego utworzonego w 1944 r. wchodzi 24 rejon, w tym dwa wydzielone okręgi miejskie. Region zamieszkuje 1 005 mieszkańców. Korzystne położenie geograficzne i przynależność administracyjna do Centralnego Okręgu Federalnego pozytywnie wpłynęły na rozwój infrastruktury transportowej w obwodzie. Przez terytorium regionu przebiegają liczne drogi i magistrale kolejowe o znaczeniu międzynarodowym, np. **trasa Moskwa – Kaługa – Briańsk – Kijów – Lwów – Warszawa**.

Główną rzeką regionu jest **Oka** – największy dopływ Wołgi.

Swoją nazwę obwód zawdzięcza miastu Kaługa – administracyjnemu i przemysłowemu centrum regionu. Pozostałe większe miasta obwodu to Obnińsk, Ludinowo, Kirow i Małojarosławiec.

Podobnie jak pozostałe podmioty FR, Obwód Kałuski posiada szeroki zakres autonomii w sprawach lokalnych. Władzę prawodawczą sprawuje tu regionalny 40-osobowy parlament, najwyższą władzę wykonawczą – gubernator Anatolij Artamonow.

Od kilku lat Obwód Kałuski zaliczany jest do najszybciej rozwijających się subiektów Rosji. Zajmuje jedno z czołowych miejsc pod względem tempa rozwoju regionów w Centralnym Okręgu Federalnym. **Jest również jednym z ważnych partnerów handlowych Polski.** W rankingu subiektów Federacji Rosyjskiej pod względem obrotów importu w roku 2008 r. Obwód Kałuski uplasował się na 12. Miejscu z wynikiem 1016,4 mln rubli. Do regionu importowano głównie wyroby ze stali (53%), drut aluminiowy (6%), polipropylen (5%), przyczepy i naczepy (4%), pompy, kompresory i wentylatory (3%) oraz mąkę i produkty zbożowe (również 3%). Eksport w 2008 r. osiągnął poziom 8,2 mln rubli i dotyczył przede wszystkim aluminium (88%), drewna (razem 10%), a także skrzynek, palet, opakowań drewnianych, papieru w rulonach i arkuszach, wyrobów z czarnych metali.

Obwód Kałuski posiada jeden z największych i najlepiej rozwiniętych w Rosji ośrodków naukowo-badawczych.

W mieście Obnińsk, gdzie w 1954 r. zbudowano pierwszą na świecie elektrownię atomową, decyzją rządu Federacji Rosyjskiej utworzono pierwsze w Rosji miasto naukowe. Kompleks badawczy – chluba regionu, powstał w odpowiedzi na obserwowane na światowym rynku zwiększone



W Obnińsku znajduje się 12 instytutów naukowo-badawczych.

zapotrzebowanie na najnowsze technologie produkcyjne. Pomysłodawcy projektu mają nadzieję, że innowacyjne badania w zakresie energetyki atomowej, kosmologii, urządzeń telemechanicznych, technik radiowych i budowy precyzyjnej aparatury będą podstawą dalszego dynamicznego rozwoju regionu.

Do najlepiej rozwiniętych gałęzi przemysłu w regionie można zaliczyć:

- budowę maszyn i obróbkę metali,
- produkcję przyrządów i urządzeń radioelektronicznych;
- budownictwo;
- przemysł drzewny, obróbkę drewna i przemysł celulozowo-papierniczy;
- przemysł lekki;
- przemysł spożywczy, i inne.

Przemysł produkcyjny regionu obejmuje przede wszystkim turbiny, silniki, samochodowy sprzęt elektryczny, precyzyjną hydraulikę siłową, ciężką maszynę wykorzystywaną w transporcie kolejowym, różnego rodzaju sprzęt i aparaturę, których produkcja wymaga nowoczesnych rozwiązań technologicznych i najwyższego stopnia profesjonalizmu. Wyprodukowane towary znajdują szerokie rynki zbytu: dzisiaj eksport obejmuje ponad 80 krajów świata, w tym Niemcy, Finlandię, Indie, Czechy i Bułgarię.

Na terenie obwodu znajdują się złoża węgla brunatnego, fosforytów, gliny, piasku kwarcowego, wapnia i złota. Jednak najważniejszym bogactwem naturalnym regionu są lasy zajmujące ok. 1/2 terytorium obwodu. W rolnictwie przeważa produkcja mleka, hodowla trzody chlewnej, bydła i drobiu, uprawa roślin a także rybołówstwo.



Lasy liściaste i mieszane są podstawą przemysłu leśnego w obwodzie.

Priorytetowymi sektorami gospodarki, na których skupiasię uwaga władz regionu i inwestorów są: budowa maszyn, przemysł drzewny i przemysł przetwórczy w rolnictwie. Planowana jest również organizacja ekologicznej i bezodpadowej produkcji. Najważniejsze zadanie, jakie stawiają przed sobą przedstawiciele regionalnych władz dotyczy pomyślnego przeprowadzenia reorganizacji wiodących gałęzi przemysłu, konwersji przemysłu zbrojeniowego oraz przeprowadzenia reformy rolnej. Już dzisiaj w regionie

można zaobserwować znaczne ożywienie na rynku usług bankowych, przybywa przedstawicielstw dużych rosyjskich instytucji finansowych, powstają grupy finansowo-przemysłowe i firmy ubezpieczeniowe, w 2010 r. planowane jest uruchomienie produkcji w nowej fabryce firmy Samsung, od kilku lat dynamicznie rozwija się przemysł samochodowy.

Od roku 2007 na terenie obwodu działa fabryka Volkswagena, wiosną 2009 r. otworzono fabrykę Volvo.

Swoją działalność w Obwodzie Kałuskim **Volvo** rozpoczęło od montowania samochodów ciężarowych Volvo FH i Volvo FM. Następnie uruchomiono „Volvo Truck Center Kaługa” – serwis i centrum obsługi. W przyszłości firma planuje poszerzyć swoją produkcję o części nadwozia i karoserię. Lars Corneliusson, dyrektor generalny

Volvo Trucks w Rosji, zapowiedział, że samochody ciężarowe montowane w Kałudze już wkrótce trafią na eksport, głównie do krajów WNP. Władze koncernu podkreślają, że fabryka w Kałudze jest zakładem o znaczeniu strategicznym dla systemu produkcyjnego Volvo.



19 stycznia 2009 r. uroczyste rozpoczęcie produkcji w fabryce Volvo w Kałudze.

Dobrze rozwija się również kałuski **Volkswagen**. W ostatnim czasie władze koncernu podały do wiadomości, że fabryka nosi się z zamiarem poszerzenia produkcji o modele Caddy, Transporter, Caravelle i Multivan, wyposażone tylko w przedni napęd. Według prowadzonych statystyk w pierwszym półroczu 2009 r. firma sprzedała jedynie 769 samochodów osobowych Volkswagen, co stanowi 83,5% mniej niż w porównywalnym okresie ubiegłego roku. W danym momencie fabryka Volkswagen w Kałudze produkuje modele marki Škoda: Octavia, Octavia I (wersja Tour), Fabia, Superb, oraz modele marki Volkswagen: Jetta, Passat, Tiguan, Passat SS, Touareg, Golf VI i T5/Multivan. Dotychczas zmontowano ok. 90 tys. samochodów osobowych obydwu marek. Według specjalistów reorganizacja produkcji podniesie konkurencyjność aut marki Volkswagen i Škoda w Rosji i pozwoli zredukować ich cenę średnio o 5 – 8%.

Nie zważając na kryzys, uruchomienie swojej fabryki w Kałudze planuje jeszcze jeden koncern samochodowy – w 2010 roku ma dobiec końca wspólne przedsięwzięcie francuskiego **Peugeot** i japońskiego **Mitsubishi**. Pierwsza seryjna produkcja nowych kałuskich zakładów – samochody terenowe oraz auta klasy M1 i C, ma pojawić się na rynku w 2011 r. Zgodnie z wstępnymi deklaracjami inwestora w fabryce będą składane modele osobowe Citroen C4, Peugeot 308 i 3008, samochody terenowe Mitsubishi Outlander XL, Peugeot 4007 i Citroen C-Crosser. W początkowej fazie produkcji części i podzespoły będą sprowadzane z Europy, docelowo w przeciągu 4 –5 lat planowane jest wprowadzenie 30% części rosyjskiego pochodzenia.



Władze Obwodu Kałuskiego są zaangażowane w pomoc przy realizacji projektów inwestycyjnych oraz aktywnie uczestniczą w tworzeniu sprzyjających warunków gospodarczych, finansowych i organizacyjnych w obwodzie – wszystko w ramach zachęty dla potencjalnych partnerów. **Najważniejsze działania władz zmierzające w kierunku zwiększenia konkurencyjności regionu obejmują:**

- uchwalenie odpowiednich aktów normatywnych stymulujących rozwój infrastruktury i innowacyjnej działalności inwestorów, np. „O państwowym wsparciu dla podmiotów prowadzących działalność innowacyjną na terenie Obwodu Kałuskiego”;
- uczestnictwo w opracowywaniu i realizacji regionalnych projektów inwestycyjnych, m.in. projektu „Rozwój działalności innowacyjnej w Obwodzie Kałuskim w latach 2005-2010”, którego założenia przewidują rozbudowę bazy prawnej, infrastruktury – w tym budowę parków technologicznych oraz tworzenie inkubatorów biznesu, centrów transferu technologii, funduszy wysokiego ryzyka, baz naukowych i biznesowych danych podmiotów prowadzących działalność na terenie obwodu, prowadzenie analiz, wypłatę dotacji na rzecz finansowania realizacji projektów, spłatę części odsetek kredytów na realizację innowacyjnych projektów, kształcenie kadr;
- współdziałanie na rzecz poprawy jakości przygotowania projektów inwestycyjnych oraz pomoc w znalezieniu odpowiedniego inwestora;
- organizację przedsięwzięć promujących uczestnictwo w realizacji priorytetowych projektów w regionie: konkursów, wystaw, targów, konferencji, etc.;
- przyciąganie inwestycji w sferę małego i średniego biznesu;
- przeprowadzanie negocjacji i zawieranie kontraktów z zachodnimi bankami i partnerami biznesowymi;
- analizę podejmowanych dotychczas działań, rozpowszechnianie wyników badań, dzielenie się doświadczeniem dotyczącym współpracy gospodarczej organów władzy i inne.

**Obwód Kałuski jest otwarty na współpracę na zasadach partnerstwa we wszystkich sferach gospodarki. Jak przekonują lokalne władze, każdy zainteresowany przedsiębiorca znajdzie w Obwodzie Kałuskim interesujące oferty inwestycyjne, solidnych partnerów i dobrych przyjaciół.**

**Rekomendowane strony internetowe na temat Obwodu Kałuskiego:**

- <http://www.admoblkaluga.ru/main/> - oficjalna witryna władz regionu;
- <http://www.kaluga.ru/> - kałuski serwer regionalny;
- <http://artamonovad.ru/> - strona gubernatora Obwodu Kałuskiego.

## OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO

*Źródło: Informacje makroekonomiczne PAiIZ*

**W 2009 r.** eksport w cenach bieżących wyniósł 417,1 mld zł, a import 454,8 mld zł. W porównaniu z 2008 roku eksport wzrósł o 2,9%, a import zmniejszył się o 8,5%. **Ujemne saldo** ukształtowało się na poziomie 37,7 mld zł (w 2008 roku minus 91,6 mld zł).

Eksport wyrażony w dolarach USA wyniósł 133,6 mld USD, a import 145,8 mld USD. W porównaniu z 2008 roku eksport zmniejszył się o 22,2%, a import o 30,7%. Ujemne saldo ukształtowało się w wysokości 12,2 mld USD (w 2008 roku minus 38,6 mld USD).

Eksport wyrażony w euro wyniósł 96,3 mld EUR, import 105,0 mld EUR, a ujemne saldo 8,7 mld EUR, wobec minus 26,2 mld EUR w 2008 r. (eksport zmniejszył się o 17,1%, a import o 26,3%).

**Ujemne salda** odnotowano z krajami rozwijającymi się – minus 66,3 mld zł (minus 21,3 mld USD, minus 15,3 mld EUR), z krajami Europy Środkowo-Wschodniej – minus 14,5 mld zł (minus 4,8 mld USD, minus 3,4 mld EUR), dodatnie saldo osiągnięto z krajami rozwiniętymi 43,1 mld zł (13,9 mld USD, 10,0 mld EUR), w tym z krajami UE saldo osiągnęło poziom 51,2 mld zł (16,5 mld USD, 11,9 mld EUR). Udział krajów rozwiniętych w eksporcie ogółem wynosił 85,4% (w tym UE 79,3%), a w imporcie 68,8% (w tym UE 61,5%).

Udział **Niemiec, głównego partnera handlowego Polski**, w eksporcie był wyższy niż w 2008 roku o 1,1 pkt i wyniósł 26,1%, a w imporcie niższy o 0,6 pkt i stanowił 22,4%. Dodatkowo saldo wyniosło 6,9 mld zł (2,2 mld USD, 1,6 mld EUR), w 2008 roku saldo wyniosło minus 12,6 mld zł (minus 5,5 mld USD, minus 3,6 mld EUR).

Wśród głównych **partnerów handlowych** Polski wzrost eksportu odnotowano do Włoch, W. Brytanii, Francji, Niemiec, Niderlandów, Hiszpanii i Republiki Czeskiej, a importu z Republiki Korei i Chin.

Obroty z pierwszą dziesiątką naszych partnerów handlowych stanowiły 67,9% eksportu (w 2008 roku 67,6%) i 67,1% importu ogółem (odpowiednio 66,7%).

Tabela 1: Obroty handlu zagranicznego w 2009 r.

Wyszczególnienie	I –XII 2009					
	w mln PLN	w mln USD	w mln EUR	I –XII 2008 = 100		
				PLN	USD	EUR
<b>Eksport</b>	417 051,1	133 648,1	96 326,3	102,9	77,8	82,9
<b>Import</b>	454 766,1	145 788,2	105 045,4	91,5	69,3	73,7
<b>Saldo</b>	-37 715,0	-12 140,1	-8 719,1	X	X	X

Źródło: GUS

Tabela 2: Obroty handlu zagranicznego według ważniejszych krajów w 2009 r.

Wyszczególnienie	I –XII 2009						2008	2009
	w mln PLN	w mln USD	w mln EUR	I –XII 2008 = 100			I –XII	
				PLN	USD	EUR	struktura w %	
<b>EKSPORT</b>								
1. Niemcy	108 826,0	34 777,9	25 117,3	107,2	80,7	86,2	25,0	26,1
2. Włochy	28 643,2	9 113,0	6 598,8	118,1	88,7	95,0	6,2	6,9
3. Francja	28 329,2	9 046,5	6 536,0	112,5	84,8	90,6	6,0	6,8
4. W. Brytania	26 535,1	8 518,4	6 138,4	113,5	86,0	91,6	5,8	6,4
5. Republika Czeska	24 307,6	7 815,4	5 625,7	105,1	79,7	84,8	5,7	5,8
6. Niderlandy	17 322,2	5 539,8	4 003,3	106,1	80,2	85,6	5,2	4,2
7. Rosja	<b>15 541,9</b>	<b>5 007,3</b>	<b>3 589,5</b>	<b>73,8</b>	<b>56,2</b>	<b>59,3</b>	<b>4,0</b>	<b>3,7</b>
8. Szwecja	11 217,1	3 601,4	2 596,4	87,2	65,9	70,4	3,7	2,7
9. Węgry	11 212,5	3 600,7	2 592,4	99,7	75,2	80,3	3,2	2,7
10. Hiszpania	10 856,0	3 480,0	2 507,6	105,8	80,3	85,5	2,8	2,6
<b>IMPORT</b>								
1. Niemcy	101 916,2	32 605,3	23 532,1	89,3	67,2	71,8	23,0	22,4
2. Chiny	42 236,9	13 602,7	9 773,6	105,4	81,0	85,2	9,7	9,3
3. Rosja	<b>39 515,8</b>	<b>12 815,9</b>	<b>9 180,7</b>	<b>81,7</b>	<b>62,4</b>	<b>66,2</b>	<b>8,1</b>	<b>8,7</b>
4. Włochy	30 579,4	9 721,4	7 040,3	94,5	71,0	76,0	6,5	6,7
5. Francja	20 830,7	6 668,6	4 810,8	88,7	67,0	71,6	4,7	4,6
6. Republika Czeska	16 335,5	5 227,3	3 771,2	92,5	69,4	74,3	3,6	3,6
7. Niderlandy	16 208,1	5 182,9	3 739,9	94,9	71,7	76,4	3,4	3,6
8. Republika Korei	13 847,6	4 426,2	3 193,4	112,0	85,8	90,4	2,8	3,0
9. W. Brytania	13 231,4	4 230,9	3 054,6	93,9	70,9	75,6	2,5	2,9
10. Belgia	10 640,1	3 402,4	2 456,1	90,2	67,7	72,5	2,4	2,3

Źródło: GUS

**PRZEDSIĘWZIĘCIA TARGOWO-WYSTAWIENNICZE W MOSKWIIE  
W CZERWCU 2010 ROKU**

<i><b>Data</b></i>	<i><b>Nazwa i adres strony www</b></i>
<b>01.06.2010 – 03.06.2010</b>	<b>NAWITEX-EXPO 2010</b> Międzynarodowa wystawa „Systemy nawigacyjne, technologie i usługi” <a href="http://www.navitech-expo.ru">www.navitech-expo.ru</a>
<b>01.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>Konferencja Międzynarodowych Stowarzyszeń Wodnych (IWA)</b> Oczyszczanie wód ściekowych – technologie, perspektywy rozwoju, eksploatacja <a href="http://www.iwaconference.ru">www.iwaconference.ru</a>
<b>01.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>BW SHOW 2010</b> III Międzynarodowa Wystawa: Butelkowanie i Wody Butelkowe <a href="http://www.expo-world.ru">www.expo-world.ru</a>
<b>01.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>NO DIG 2010</b> Międzynarodowa specjalistyczna wystawa i konferencja – budowa metodą bezwykopowych podziemnych instalacji inżynierskich <a href="http://www.nodig-moscow.ru">www.nodig-moscow.ru</a>
<b>01.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>Citi Pipe 2010</b> IV Międzynarodowa wystawa i konferencja „Rurociągi i systemy infrastruktury komunalnej: budownictwo, diagnostyka, remont i eksploatacja” <a href="http://www.city2010.sibico.com">www.city2010.sibico.com</a>
<b>01.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>ECWATECH 2010</b> IX Międzynarodowa wystawa i kongres „Woda: ekologia i technologia” <a href="http://www.ecwatech.ru">www.ecwatech.ru</a>
<b>02.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>ROSPLAST- Plastik, Sprzęt, Materiały – 2010</b> I Międzynarodowa wystawa, poświęcona nowym i już praktycznie opanowanym osiągnięciom zagranicznego i ojczystego przemysłu plastików <a href="http://www.allexpo.ru">www.allexpo.ru</a>
<b>02.06.2010 – 04.06.2010</b>	<b>ROSMOULD 2010</b> V Międzynarodowa specjalistyczna wystawa poświęcona projektowaniu, produkcji, eksploatacji form, press-form, sztafp. <a href="http://www.rosmould.ru">www.rosmould.ru</a>
<b>07.06.2010- 10.06.2010</b>	<b>ELEKTRO 2010</b> XIX Międzynarodowa wystawa - Sprzęt elektryczny dla energetyki, elektrotechniki itp. <a href="http://www.elektro-expo.ru">www.elektro-expo.ru</a>

<b>07.06.2010- 10.06.2010</b>	<b>ŚWIAT SZKŁA 2010</b> XII Międzynarodowa wystawa wyrobów ze szkła, technologii i sprzętu dla wyrobu i obróbki szkła <a href="http://www.mirstekla-expo.ru">www.mirstekla-expo.ru</a>
<b>07.06.2010- 10.06.2010</b>	<b>ELEKTRO-TECHNO-EXPO 2010</b> Międzynarodowa specjalistyczna wystawa sprzętu elektromaszynowego, technologii i opracowań innowacyjnych <a href="http://www.ete-expo.ru">www.ete-expo.ru</a>
<b>07.06.2010- 11.06.2010</b>	<b>ECNDT 2010</b> X Targi bezpieczeństwa, zbrojeń, środków ratunkowych <a href="http://www.expoclub.ru">www.expoclub.ru</a>
<b>08.06.2010- 10.06.2010</b>	<b>5pEXPO 2010</b> IV Międzynarodowe forum przemysłu wystawienniczego <a href="http://www.5p-expo.com">www.5p-expo.com</a>
<b>15.06.2010- 16.06.2010</b>	<b>SEMICON ROSJA</b> Międzynarodowa wystawa specjalistyczna <a href="http://www.semiconrussia.org">www.semiconrussia.org</a>
<b>15.06.2010 – 18.06.2010</b>	<b>AlumPack 2010</b> VII Międzynarodowa specjalistyczna wystawa opakowań z aluminium <a href="http://www.mvk.ru">www.mvk.ru</a>
<b>15.06.2010 – 18.06.2010</b>	<b>LuxPack 2010</b> IX Międzynarodowa specjalistyczna wystawa opakowań klasy Premium <a href="http://www.mvk.ru">www.mvk.ru</a>
<b>15.06.2010 – 18.06.2010</b>	<b>FOODMASH 2010</b> V Międzynarodowa wystawa specjalistyczna urządzeń i technologii do produkcji, przetwórstwa i pakowania produktów spożywczych <a href="http://www.foodmash.ru">www.foodmash.ru</a>
<b>15.06.2010 – 18.06.2010</b>	<b>LOGISTYKA I SKŁAD 2010</b> Międzynarodowa Wystawa Specjalistyczna <a href="http://www.logsklad.ru">www.logsklad.ru</a>
<b>15.06.2010 – 18.06.2010</b>	<b>ROSUPAK 2010</b> XV Międzynarodowa wystawa specjalistyczna maszyn i urządzeń, materiałów i technologii do produkcji opakowań <a href="http://www.rosupak.ru">www.rosupak.ru</a>
<b>15.06.2010 – 18.06.2010</b>	<b>MOSSHOES 2010</b> XLI Międzynarodowa wystawa specjalistyczna obuwia, toreb i akcesoriów <a href="http://www.mosshoes.com">www.mosshoes.com</a>
<b>16.06.2010- 17.06.2010</b>	<b>eLearnExpo Moskwa-2010</b> VII Międzynarodowa wystawa specjalistyczna i konferencja <a href="http://www.elearnexpo.ru">www.elearnexpo.ru</a>
<b>21.06. 2010- 25.06.2010</b>	<b>ROPOGAZ 2010</b> XII Międzynarodowa wystawa „Sprzęt i technologie dla przemysłu naftowo-gazowego” <a href="http://www.neftegaz-expo.ru">www.neftegaz-expo.ru</a>

<b>21.06.2010- 25.06.2010</b>	<b>Rosyjskie pamiątki-czerwiec 2010</b> Międzynarodowa wystawa rosyjskich upominków <a href="http://www.mirexpo.ru/exhibitions/russouvenir.shtml">www.mirexpo.ru/exhibitions/russouvenir.shtml</a>
<b>21.06.2010- 24.06.2010</b>	<b>EXPOKAMIEN 2010</b> Wystawa budowlana: hydraulika, materiały, klimatyzacja, ogrzewanie, zaopatrzenie w energię, wentylacja itp. <a href="http://www.v-expo.ru">www.v-expo.ru</a>
<b>30.06.2010- 04.06.2010</b>	<b>MBCB 2010</b> Targi bezpieczeństwa i zbrojeń <a href="http://www.idelf.ru">www.idelf.ru</a>

**W powyższej tabeli podano tylko główne cykliczne (ogólne i specjalistyczne) imprezy.**

**Kompletne i dokładne informacje o wystawach można znaleźć na następujących stronach:**

- [www.expotop.ru](http://www.expotop.ru)
- [www.allexpo.ru](http://www.allexpo.ru)
- [www.exponet.ru](http://www.exponet.ru)
- [www.vistavki.ru](http://www.vistavki.ru)

## ZBLIŻAJĄCE SIĘ WYSTAWY W ROSJI

opr. Anna Masajło

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie



### ➤ *IV Międzynarodowa Konferencja „Kosmiczna sesja – najnowsze technologie”*

Konferencja odbędzie się w dn. 14-16 kwietnia 2010 r. w podmoskiewskim kompleksie „Atlas Park-Hotel” (30 km MKAD).

#### **Tematyka konferencji:**

- Wykorzystanie najnowszych technologii obserwacji Ziemi z kosmosu przez informacyjno-analityczne ośrodki badawcze
- Naziemne kompleksy odbioru i obróbki informacji kosmicznej oraz serwery z dostępem do katalogów archiwalnych
- Tendencje rozwoju rosyjskich i zagranicznych programów kosmicznych oraz nowe technologie kompleksowej obróbki danych
- Wykorzystanie monitoringu kosmicznego i GPS
- Banki geodanych. Główne problemy i perspektywy rozwoju

#### **Kontakt:**

Firma „Sovzond:

tel: +7 (495) 988-75-11

e-mail: [conference@sovzond.ru](mailto:conference@sovzond.ru)

**Szczegóły: [www.sovzondconference.ru](http://www.sovzondconference.ru)**





➤ ***Międzynarodowe Techniczne Sympozjum  
„TRANSPORT RUROCIĄGOWY 2010”***

Symposium odbędzie się w dniu 22 kwietnia 2010 r. w Moskwie.

**Tematyka:**

- Rozwój systemów transportu rurociągowego w FR i za granicą
- Projektowanie i budownictwo rurociągowych: możliwości i ryzyko z tym związane
- Eksploatacja i rekonstrukcja obiektów transportu rurociągowego: technologie, sprzęt, materiały
- Nowe rozwiązania mające na celu zabezpieczenie efektywnej, pewnej i bezpiecznej pracy obiektów transportu rurociągowego

**Miejsce wystawy:** Hotel „Bałczug Kempinski”, Moskwa

**Kontakt:**

Olga Jełkanowa

tel. +7 (495) 502-54-33

e-mail: [elkanovao@rpi-inc.com](mailto:elkanovao@rpi-inc.com)

**Szczegóły:**

[www.rpi-conferences.com](http://www.rpi-conferences.com)



➤ ***V Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa  
Urządzeń Dźwigowych „CranExpo”***

Wystawa odbędzie się w Moskwie w dn. 21-23 kwietnia 2010 r. Będzie to przegląd osiągnięć, potencjału i perspektyw rozwoju przedsiębiorstw przemysłowych i organizacji naukowych w obszarze urządzeń dźwigowych.

**Tematyka wystawy:**

- Urządzenia dźwigowe wykorzystywane w sektorze paliwowym
- Sprzęt dźwigowy, podnośniki
- Podnośniki wykorzystywane w portach morskich i rzecznych
- Mobilny sprzęt dźwigowy
- Urządzenia dźwigowe w sektorze budowlanym
- Sprzęt i narzędzia zapewniające bezpieczeństwo eksploatacji
- Komponenty, części zapasowe, materiały
- Usługi: montaż, serwis, naprawa, modernizacja, leasing, dzierżawa, ubezpieczenie
- Certyfikacja, ekspertyza i nadzór bezpieczeństwa

**Miejsce:** WWC, Moskwa, Pawilon Nr 57

**Zainteresowane firmy prosimy o kontakt z organizatorem:**

**Firma „ExpoDesign”**

tel. +7 (495) 783-06-22

**Szczegóły:** [www.crane-expo.ru](http://www.crane-expo.ru)



➤ ***ATHLETIC BUILD Soczi 2010***

W związku z organizacją Olimpiady 2014 w Soczi, firma Primus w dniach 27-30 kwietnia 2010 r. organizuje **III Międzynarodową Wystawę Budowlaną ATHLETIC BUILD 2010.**

### **Podstawowe rozdziały wystawy:**

sprzęt sanitarny, chemia budowlana, ceramika, firmy konsultingowe i związki branżowe, zabudowania betonowe, budowa dachów, materiały izolacyjne, utrzymanie pomników, usługi, budownictwo mieszkaniowe, doprowadzenie elektryczności, sprzęt elektryczny, materiały elewacyjne, okna, fundamenty, urządzenie ogrodów, izolacja cieplna, budownictwo hoteli, wyposażenie wnętrz itd.

**Miejsce:** Kompleks wystawienniczy, Hala południowej cumy portu morskiego, Soczi

**Zainteresowane firmy prosimy o kontakt z organizatorem:**

**Firma „Primus”**

Anne Biland, PR asystent

tel: +49 3 41 600-766-12

e-mail: [anne.wieland@primus-germany.de](mailto:anne.wieland@primus-germany.de)

**Szczegóły:** [www.primus-germany.de](http://www.primus-germany.de)



➤ ***XVIII Międzynarodowe Specjalistyczne Targi  
Kosmetyków i Wyposażenia Salonów  
Kosmetycznych SIBBEAUTY 2010***

Targi odbędą się w dn. 1-4 czerwca 2010 r. w Nowosybirsku.

Zostały objęte patronatem: Siberian Union of Hairdressers and Visagistes, The Union of Hairdressers and Cosmetologists

### **Tematyka:**

- Kosmetyki profesjonalne oraz lecznicze
- Kosmetyka dekoracyjna
- Akcesoria i środki dla salonów piękności
- Sprzęt dla salonów piękności i salonów SPA
- Odzież dla kosmetologów i kosmetyczek

- Sprzęt dla salonów fryzjerskich
- Środki do włosów, peruki
- Sprzęt i środki do manicure
- Makijaż permanentny
- Akcesoria, biżuteria

**Szczegółową informację dotyczącą wystawy można znaleźć na stronie:**

**<http://akvarel.sibfair.ru/>**

**Wydział Promocji Handlu i Inwestycji planuje zorganizowanie na niniejszej wystawie stoiska promocyjno-informacyjnego.**

**Zainteresowanych prosimy o kontakt.**



➤ **ROSYJSKI TYDZIEŃ ELEKTRONIKI**

Rosyjski Tydzień Elektroniki odbędzie się w dniach 26-28 października 2010 r. w Moskwie. Jest to specjalistyczne przedsięwzięcie, składające się z 8 wystaw i blisko 20 kongresów dotyczących opracowania, produkcji, dostarczenia składników i modułów aparatury radioelektronicznej, przygotowania kadr inżynierskich oraz promocji produkcji na rynkach wewnętrznych i zewnętrznych.

Wystawy wchodzące w skład „Rosyjskiego Tygodnia Elektroniki”:

- **Produkcja Elektroniki 2010:** sprzęt, przyrządy, materiały, środki opracowania i testowania wyrobów elektronicznych;
- **ChipEXPO-2010:** Komponenty elektroniczne i mikroelektronika;
- **Elektronika Przemysłowa 2010:** moduły elektroniczne oraz systemy przeznaczenia przemysłowego i pokładowego;
- **DISPLAY-2010:** środki wyświetlania i informacji;

- **Energetyka. Elektrotechnika i Elektronika Przemysłowa 2010:** sprzęt elektromaszynowy, maszyny oraz przyrządy do kontroli i diagnostyki, systemy łączności, bezpieczeństwa, automatyzacji;
- **Technologie mobilne 2010:** moduły i aparatura systemów łączności radiowej i przekazywania danych oraz nawigacji;
- **Potencjał 2010:** przygotowanie i rozwój potencjału kadrowego;
- **Inna elektronika 2010:** wernisaż innowacyjnych pomysłów.

**Miejsce imprezy:** Moskwa, Centrum Wystawiennicze **EXPOCENTR**

Zainteresowane firmy prosimy o kontakt z organizatorem:

**Komitet Organizacyjny „Rosyjskiego Tygodnia Elektroniki”**

Jelena Archipowa

tel: (495) 221-50-15

8-916-585-75-49

[info@RussianElectronicsWeek.ru](mailto:info@RussianElectronicsWeek.ru)

**Szczegóły:**

[www.russianelectronicsweek.ru](http://www.russianelectronicsweek.ru)



➤ **XIV Międzynarodowa Wystawa  
Techniki Policyjnej i Wojskowej  
„INTERPOLITEX”**

Wystawa odbędzie się w Moskwie w dniach 26-29 października 2010 r.

**Tematyka wystawy:**

- Technika policyjna
- Bezpieczeństwo informacyjne i środki przekazu

- Uzbrojenie. Technika wojskowa i amunicje. Środki indywidualistycznej obrony

**Miejsce wystawy: WWC, Moskwa**

Zainteresowane firmy prosimy o bezpośredni kontakt z organizatorem:

**Firma „BIZON”**

**tel: +7 (495) 937-40-81**

**e-mail: [b95@online.ru](mailto:b95@online.ru)**

**Szczegóły: [www.interpolitex.ru](http://www.interpolitex.ru)**

- ❖ Powyższe zdjęcia pochodzą z oficjalnych stron internetowych danych wystaw.

**!!! Z OSTATNIEJ CHWILI:**

## **KRYZYSOWY PRZEGLĄD PRASY**

*Całościowy, cotygodniowy przegląd prasy przygotowany*

*przez pracowników WPHI w Moskwie*

*znajdą Państwo na naszej stronie internetowej*

[www.moscow.trade.gov.pl](http://www.moscow.trade.gov.pl)

**Zapraszamy!**

- **Nie domyka się planowany na 2011 roku budżet. Dziura budżetowa sięga blisko 654 mld rubli.** Najprawdopodobniej zostaną obcięte środki na federalne programy celowe. Wydatki budżetowe na 2011 rok ujęte są na razie ogólnie, nie są rozpisane na resorty, dlatego sugeruje się, żeby ministerstwa nadal opracowywały swoje programy celowe, a później, w zależności od realnych możliwości, rząd zadecyduje, które z nich będą realizowane. Plany takie budzą sprzeciw zainteresowanych resortów: większość programów celowych ma charakter kompleksowy i nie mogą być finansowane częściowo, ponieważ sens ma tylko ich pełna realizacja. Programy regionalne mogą być realizowane wyłącznie za pomocą środków z budżetu państwa, niedostateczne finansowanie będzie oznaczało rezygnację rządu z osiągnięcia zaplanowanych w regionach celów. Ministerstwo Finansów broni się, że jeśli dziś zostaną uwzględnione wszystkie wnioski dotyczące finansowania, to w perspektywie długofalowej istnieje ryzyko braku równowagi budżetowej. Specjaliści uważają, że rezygnacja z niektórych programów celowych nie przyniesie zbyt negatywnych skutków, natomiast efekty częściowej ich realizacji będą minimalne.
- **Wicedyrektor Departamentu Przemysłu Leśnego i Lekkiego Ministerstwa Przemysłu i Handlu Oleg Kaszczajew proponuje firmom rosyjskim - produkującym obuwie za granicą - powrót do Rosji.** Minister zwraca uwagę, że w Chinach (tam właśnie zlecane jest 60% produkcji importowanego do Rosji obuwia) drożeje siła robocza, zbliżając się do kosztów zatrudniania rosyjskich pracowników. Ponadto zniesione zostały cła na wszystkie części do wyrobu butów: podeszwy, obcas, wkładki etc., a także na barwniki dla przemysłu skórno-obuwniczego oraz maszyny i urządzenia, które nie są produkowane w Rosji. Co więcej, rząd zastanawia się nad propozycją dobrowolnego przechodzenia producentów obuwia na system uproszczonego opodatkowania niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. Kaszczajew twierdzi również, że rząd rozpoczął walkę z nielegalnym wwozem i podróbkami, podkreśla też rosnącą jakość rosyjskiego obuwia. Szef Partnerstwa Detalicznych Spółek Rosyjskich, Aleksiej Kistieniow, zauważa, że sklepy obuwnicze, nie bacząc na wysiłki władz, mają już „chińską twarz”, a w ciągu pięciu lat likwidacji uległo ponad 100 ze 189 dużych fabryk obuwniczych. Oczekuje od państwa maksymalnego protekcjonizmu w celu wsparcia rodzimych producentów. Kaszczajew ripostował, że nie zamierza wprowadzać ograniczeń, tylko równe warunki dla konkurencji. W tym celu zamierza walczyć z zaniżaniem cen przez importerów z pomocą wprowadzenia

przez federalne związki obuwnicze i Federalną Służbę Celną cen orientacyjnych. Kaszcejew uważa, że obuwie importowane nie powinno kosztować przy wwozie mniej, niż 25 USD za parę. Wg Larisy Korzniewej, z Departamentu Rynku Konsumentckiego i Usług moskiewskiego magistratu, w okresie kryzysu w Moskwie o połowę spadł popyt na drogie obuwie od 120 tys. rubli za parę, natomiast znacznie wzrósł na tanie rosyjskie buty do 3 tys. rubli, co oznacza, że państwo powinno wspomóc rodzimych producentów, zapewniając im zwłaszcza dostęp do nowych technologii.

- **Wg danych zawartych w raporcie analitycznej agencji Avtostat, produkcja samochodów osobowych w Rosji zmniejszyła się w 2009 o prawie 60%, a ich sprzedaż spadła o 49%. Poziom produkcji był tym samym najniższy od 38 lat; mniej produkowano jedynie w czasach ZSSR w 1972 r., jeszcze przed osiągnięciem pełnych mocy produkcyjnych przez AvtoVaz. Największy spadek produkcji dotknął rodzime marki samochodów, nade wszystko Ładę – ok. 64%, co wynika z krachu produkcji w zakładach AvtoVaz<sup>2</sup> - ogólna wielkość produkowanych rodzimych marek samochodowych w 2009 wyniosła 316,9 tys. sztuk, liczba montowanych w Rosji samochodów zagranicznych zmniejszyła się o 53%. Największym producentem zagranicznym w ub. r. został francuski Renault, strategiczny partner AvtoVaz-a – wyprodukował ok. 50 tys. samochodów. W stosunkowo niewielkim stopniu rosyjski kryzys dotknął też zakłady Volkswagena w Kałudze, które wyprodukowały jedynie ok. 23% samochodów mniej. Ten gwałtowny spadek został spowodowany kryzysowymi zjawiskami, jakie miały miejsce w jednym tylko 2009 r., gdyż w 2008 sektor samochodowy pomimo kryzysu jeszcze był w stanie zwiększyć produkcję o 7,2%. Produkcja samochodów ciężarowych zmniejszyła się o 64,5% do 91 tys. sztuk, ilość samochodów osobowych spadła do wielkości 594,9 tys. sztuk – o 59,5%. Segment produkcji samochodów osobowych ma zasadnicze znaczenie w ogólnej wielkości rosyjskiego przemysłu samochodowego – 82,5% całości. Obecny rok, wg przewidywań ekspertów, powinien jednak być dużo lepszy i szczególnie w odniesieniu do montowanych w Rosji samochodów – w montowniach samochodów produkcja ma wzrosnąć o ok. 15%. Potwierdzeniem polepszającej się koniunktury są dane za okres styczeń – luty 2010, kiedy to produkcja samochodów w Rosji wzrosła o 58,1%.**

---

<sup>2</sup> Krótkoterminowe zobowiązania AvtoVaz-a w 2009 r. o 52,8 mld rubli przewyższyły wartość czystych aktywów koncernu, a finansowe rezultaty firmy są potwierdzeniem niejasnych perspektyw i szans na dalsze kontynuowanie produkcji w dotychczasowym kształcie.



**PRZETARGI W ROSJI**  
**oraz**  
**AKTUALNE OFERTY WSPÓŁPRACY FIRM ROSYJSKICH**



Aktualne oferty przetargowe dostępne są na naszej stronie

<http://www.moskwa.trade.gov.pl>

w zakładce „*Przewodnik po rynku FR*”

lub bezpośrednio na stronach:

- ***Przetargi międzynarodowe:***

<http://ru.dgmarket.com/index.do?goo=100010>

- ***Przetargi z branży budowlanej:***

<http://www.best-stroy.ru/tenders/>

- ***Przetargi w różnych branżach:***

<http://www.alltenders.ru/instr.asp>

- ***Zamówienia publiczne:***

<http://www.goszakaz.ru/tender>



Oferty współpracy firm rosyjskich publikujemy na naszej stronie w zakładce „*Oferty współpracy*”

## OGŁOSZENIA

- Na naszej stronie internetowej dostępna jest elektroniczna wersja opracowanego przez Wydział najnowsze przewodnika po rynku FR -**Jak eksportować do Rosji?**. Znajdziecie w nim Państwo wiele praktycznych porad dla przedsiębiorców, którzy palanują rozpocząć działalność na rynku rosyjskim. **Zachęcamy do lektury!**



[www.moskwa.trade.gov.pl](http://www.moskwa.trade.gov.pl)

w zakładce: **Przewodnik po rynku FR**

- Najnowsze zmiany w zasadach w handlu z FR oraz z Unią Celną znajdziecie Państwo również na naszej stronie w zakładce:

**Aktualności**



- Wykaz przedsięwzięć targowo-wystawienniczych na których WPHI w Moskwie będzie miało swoje stoiska promocyjno-informacyjne dostępny jest w zakładce:

### ***Kalendarium wydarzeń WPHI***

***Jednocześnie zachęcamy wszystkie firmy, które planują lub prowadzą działalność gospodarczą w Rosji, do przekazywania do naszego wydziału materiałów i informacji na temat swojej oferty eksportowej.***

***Otrzymane materiały będą wyłożone na naszych stoiskach informacyjno-promocyjnym.***

- W związku z licznymi pytaniami wpływającymi do naszego Wydziału dotyczącymi różnic między dotychczas obowiązującą taryfą celną (ТН ВЭД Federacji Rosyjskiej) a nową taryfą Unii Celnej<sup>3</sup>, obowiązującą od 1 stycznia 2010 r. na naszej stronie internetowej dostępna jest tabela porównawcza ww. taryf.

[www.moskwa.trade.gov.pl](http://www.moskwa.trade.gov.pl); zakładka: ***Biblioteczka WPHI***

- ***Zaktualizowany wykaz towarów podlegających w FR certyfikacji obowiązkowej i dobrowolnej***

—

załącznik do Rozporządzenia Rządu FR nr 982 z dn. 1 XII 2009

jest dostępny również na naszej stronie; zakładka: ***Biblioteczka WPHI***

- Na stronie WPHI w Sankt Petersburgu dostępne są dane kontaktowe do 284 sieci handlowych w Rosji.

---

<sup>3</sup> Unia Celna Rosji, Białorusi i Kazachstanu

Zakładka: ***Aktualności***

***Bezpośredni link:***

<http://petersburg.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/article/a,7158,.html>



**Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie** zachęca wszystkie firmy, które planują lub prowadzą już działalność gospodarczą w Federacji Rosyjskiej, do przekazywania do naszego Wydziału informacji nt. swojej oferty.

**Materiały prosimy przekazywać w dwóch formach:**

- 1) Poczta e-mail w formacie elektronicznym (PDF, Word) – obowiązkowo z logo firmy i zgodą na przetwarzanie danych dotyczących firmy – materiały takie możemy rozpowszechniać wśród potencjalnych odbiorców rosyjskich drogą mailową, zamieszczać w publikacjach własnych, mediach zaprzyjaźnionych Izb itd;
- 2) W formie materiałów promocyjnych powielanych drukowanych, preferowana forma: na CD/DVD - materiały takie możemy wykorzystywać w trakcie bieżących działań Wydziału, takich jak: wystawy, targi, seminaria, spotkania biznesowe itd.

Materiały mogą być dostarczone do Wydziału **wyłącznie** na koszt zainteresowanego podmiotu.

**UWAGA!** Prosimy o materiały **tylko i wyłącznie w języku rosyjskim!**



**Zachęcamy również do lektury Biuletynu Informacyjnego  
WPHI w Sankt Petersburgu.**

**Biuletyn dostępny jest pod adresem:**

**<http://petersburg.trade.gov.pl/pl/Biuletyny>**

**Wydział Promocji Handlu i Inwestycji  
Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie**

**123557 Moskwa, ul. Klimaszkina 4**

**tel. +7 495 231 16 11**

**fax +7 495 254 16 15**

**e-mail: [moscow@trade.gov.pl](mailto:moscow@trade.gov.pl)**

**[www.moskwa.trade.gov.pl](http://www.moskwa.trade.gov.pl)**

**Redakcja: Anna Masajło**

**© 2010 WPHI Ambasady RP w Moskwie**

Publikowanie w całości lub części materiałów zawartych w niniejszym opracowaniu dozwolone jest wyłącznie przy powołaniu się na źródło informacji.