

# Manuál exportéra

## Modelová krajina Ruská federácia



### 1. Konkurencieshopnosť výrobkov v Ruskej federácii:

Predtým ako sa rozhodnete exportovať do Ruskej federácie, je pre Vás potrebné uistiť sa, či Váš výrobok bude konkurencieschopný na ruskom trhu a či teda bude mať šancu uchytiť sa.

Jedným zo spôsobov ako sa to dá ľahko zistiť je vyskúšanie klasického marketingového mixu (4P- product/tovar; price/cena; place/miesto; promotion/propagácia).

#### 1.Tovar:

- Čím je môj produkt zaujímavý? Čo odlišuje môj výrobok od ostatných výrobkov? Je odlišný históriou, kvalitou alebo výrobným tajomstvom?
- Ako budú na môj výrobok reagovať ruskí spotrebitelia?
- Aké sú slabé a silné stránky môjho výrobku v porovnaní s miestnou konkurenciou?
- Mám ošetrovanú ochranu práv duševného vlastníctva, ak by konkurencia okopírovala môj výrobok?

#### 2.Cena:

- Aká bude konečná cena môjho výrobku, ak pripočítam náklady na dopravu, clo a DPH pri dovoze? Bude môj výrobok aj po započítaní týchto nákladov stále konkurencieschopný na ruskom trhu?

#### 3.Miesto:

- Ktorú časť Ruskej federácie si vyberiem pre export svojich výrobkov? Vyberiem si len oblasti európskej časti Ruskej federácie (RF) alebo

budem expandovať aj do vzdialenejších miest? Zameriam sa iba na jednu oblasť alebo budem chcieť presadiť svoje výrobky vo viacerých mestách.

- Je v danej oblasti šanca, že sa tu môj výrobok presadí v takom množstve, aby boli dodávky vzhľadom na vynaložené náklady rentabilné?
- Ktoré distribučné kanály pre predaj výrobku zvolím?
- Je daná oblasť pre moje podnikanie vhodná?

#### **4.Propagácia:**

- Mám na propagáciu svojho výrobku v RF dostatok financií?
- Mám dostatok financií na náklady spojené s expanziou na zahraničný trh?

## 2. Kde získať informácie o zahraničnom trhu Ruská federácia:

### A, Informácie z web stránok

- [www.mzv.sk](http://www.mzv.sk) Oficiálna stránka Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR
- [www.mzv.sk/moskva](http://www.mzv.sk/moskva) Zastupiteľský úrad SR v Moskve, na tejto stránke je možné nájsť aj ekonomické informácie o teritóriu Ruskej federácie
- [www.mzv.sk/cgsaintpetersburg](http://www.mzv.sk/cgsaintpetersburg) Generálny konzulát SR v Sankt Peterburgu
- [www.mzv.sk/simoscow](http://www.mzv.sk/simoscow) Slovenský inštitút v Moskve
- [www.mhsr.sk/aktualne-informacie-z-teritorii-6777/128462s](http://www.mhsr.sk/aktualne-informacie-z-teritorii-6777/128462s) Oficiálna stránka Ministerstva hospodárstva SR/Informácie z teritórií
- [www.mhsr.sk/obchodno-ekonomicke-informacie-o-teritoriach-na-rok-2008--aktualizacia-k-31--septembru-2008--zit--6776/128461s](http://www.mhsr.sk/obchodno-ekonomicke-informacie-o-teritoriach-na-rok-2008--aktualizacia-k-31--septembru-2008--zit--6776/128461s) Oficiálna stránka Ministerstva hospodárstva SR/ Ekonomické informácie o Ruskej federácii
- [www.sario.sk/?zahranicne-teritoria-2](http://www.sario.sk/?zahranicne-teritoria-2) Oficiálna stránka agentúry SARIO/Zahrančné teritória Ruská federácia
- [www.mid.ru](http://www.mid.ru) Oficiálna stránka Ministerstva zahraničných vecí RF
- [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru) Oficiálna stránka Ministerstva ekonomického rozvoja RF
- [www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) Obchodná-priemyselná komora Ruskej federácie
- [www.regions.ru](http://www.regions.ru) Regióny Ruskej federácie

### B, Informácie priamo z teritória

V ruskej federácii sa každoročne koná veľké množstvo veľtrhov a výstav. Účasť na veľtrhoch a výstavách umožňuje nielen získanie relevantných kontaktov ale aj spoznanie konkurenčných spoločností. Prehľad aktuálnych výstav a veľtrhov v RF môžete získať na oficiálnej web stránke Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR. [www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw\\_ByID/ID\\_B3C22532D49BBA57C125783E0035229\\_A\\_SK/\\$File/130201\\_Veltrhy\\_Rusko.pdf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_B3C22532D49BBA57C125783E0035229_A_SK/$File/130201_Veltrhy_Rusko.pdf)

## 3. Formy podnikania v ruskej federácii:

V zásade existujú dve cesty exportu do Ruska, ktorými sa môžete vydať. Môžete exportovať cez ruského partnera alebo s pomocou vlastného zastúpenia.

## **1. Ruský partner**

### **Agent**

Agent sa od distribútora líši najmä tým, že dostáva províziu z predaného tovaru a nestáva sa vlastníkom predávaného tovaru.

### **Distribútor**

Distribútor sa od agenta líši predovšetkým v tom, že od exportéra tovaru priamo nakupuje, teda stáva sa vlastníkom predávaného tovaru a tento tovar neskôr na svoj účet predáva. Distribútor pritom môže mať exkluzivitu alebo je distribútorom bez exkluzivity.

Rizikom pri samostatnom investovaní (bez ruského partnera) je neznalosť miestnych pomerov, tj. reálnych cien, miestnych zvyklostí, absencia väzieb na miestnu politickú garnitúru a administratívu, podcenenie nákladov na riešenie organizačných, prevádzkových, daňových, bezpečnostných a ďalších špecifik.

Pri spoločnom investovaní so skúseným miestnym partnerom bývajú mnohé vyššie uvedené záležitosti riešené rýchlejšie a efektívnejšie. Existuje však nebezpečenstvo iných potenciálnych rizík. Miestny partner môže mať tendenciu k jednostrannému vyváženiu zisku zo spoločného podniku, resp. k prevzatiu úplnej kontroly nad ním. V záujme minimalizácie rizík je žiadúce mať renomovaného investičného a právneho poradcu, resp. miestneho alebo slovenského pracovníka, ktorý sa už investičnou činnosťou na území RF zaoberal a dokáže teda predvídať potenciálne administratívne prekážky či iné komplikácie.

Ako sme už vyššie spomenuli vhodnou metódou na získanie nie len informácií o danom teritóriu, spoznaní konkurencie je aj nájdenie agenta resp. distribútora prostredníctvom veľtrhu alebo výstavy v teritóriu.

O radu môžete požiadať aj predstaviteľov Obchodno-priemyselnej komory RF a jej regionálne pobočky ([www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)). Pokiaľ ide o bezplatný spôsob vyhľadávania partnera, potom okrem internetových vyhľadávavačov je možné využiť ruský server zahraničného obchodu a investícií [www.ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru).

### **Výhody a nevýhody:**



- Znalosť trhu zo strany agenta/distribútora
- Nižšie finančné náklady
- V prípade dostatočnej motivácie dobrá a pružná komunikácia s miestnymi úradmi
- Riadenie predajnej siete, pokrytie trhu

- Slabá propagácia
- Riziko podvodu
- Nedostatočné riadenie stratégie
- Riziko dopadu na povesť značky

## 2. Na území Ruskej federácie je možné realizovať podnikateľské aktivity vo formách:

- a) zastúpenie a filiálka
- b) založenie vlastnej obchodnej spoločnosti

### a) Zastúpenie

Zastupiteľstvo zahraničných právnických osôb v Ruskej federácii sa riadi Uznesením Rady ministrov ZSSR č. 1074 z 30. 11. 1989, z ktorého sú v platnosti časti neprotirečiace platným zákonom. V minulosti bola ich činnosť značne obmedzená. Zastupiteľstvá mohli vyvíjať ekonomickú činnosť na území Ruskej federácie iba plnením konkrétnych zmlúv, mali taktiež aj právo hľadať zákazníkov a podpisovať zmluvy. V posledných rokoch po prijatí oveľa liberálnejších zákonov o zahraničných investíciách sa vytvorenie zastupiteľstva stalo pre zahraničné spoločnosti základným spôsobom pracovnej činnosti v Rusku.

## **Filiálky**

Filiálky môžu uskutočňovať podnikateľskú činnosť v mene právnickej osoby. Zastupiteľstvá a filiálky ruských spoločností nepodliehajú štátnej registrácii. Aj tak ich však po vytvorení treba zaregistrovať na daňovom inšpektoráte. V súčasnosti filiálky zahraničných spoločností podliehajú štátnej registrácii, ako aj ruské právnické osoby.

Postup pri registrácii: [www.e-registrator.ru/Zak-reg.htm](http://www.e-registrator.ru/Zak-reg.htm)

## **b) Založenie vlastnej obchodnej spoločnosti**

Založenie vlastnej firmy je oproti založeniu obchodného zastúpenia alebo filiálky procesom oveľa komplikovanejším, ak ale spoločnosť počíta s dlhodobým pôsobením na ruskom trhu, je to pre danú spoločnosť dôležitý krok.

Obchodná spoločnosť je obchodná organizácia, ktorá je právnickou osobou. Obchodná spoločnosť má v kompetencii:

- konať vo svojom vlastnom mene,
- môže vykonávať akýkoľvek druh činnosti, ktorý nie je zákonom zakázaný,
- môže nadobúdať majetok,
- môže uzatvárať obchody,
- môže byť nositeľom práv a povinností,
- môže byť žalobcom aj žalovaným na súde.

Obchodná spoločnosť prevádzkuje svoju činnosť od okamihu kedy prebehne štátna registrácia vykonaná zákonom stanoveným spôsobom a zakladá sa na dobu neurčitú, ak nie je vo stanovách spoločnosti stanovené inak. Obchodná spoločnosť ručí za svoje záväzky celým svojím majetkom. Ruská legislatíva rozlišuje medzi spoločnosťami s ručením obmedzením (právna forma OOO), a akciovými spoločnosťami (3AO, OAO). Právne postavenie OOO je upravené v zákone o spoločnostiach s ručením obmedzeným, zatiaľ čo právny status AO (ako verejných, tak aj súkromných akciových spoločností) v zákone o akciových spoločnostiach.

## Výhody a nevýhody:



- Eliminácia rizík spojených s nedostatočnou ochranou minoritných akcionárov

- Daňová optimalizácia (na rozdiel od pobočky či zastúpenia)

- Má právnu subjektivitu, môže robiť takmer všetko čo ruská firma

- Zahraničná firma má stopercentnú kontrolu nad fungovaním spoločnosti

- Existencia tzv. "strategických oborov" (energetika, telekomunikácie, ťažba surovín, vojenskopriemyslový komplex) - činnosť zahraničných podnikateľov obmedzená

- Vysoké počiatkové náklady

- Zahraničná spoločnosť býva spravidla terčom zvýšených kontrol

#### 4. SWOT analýza Ruskej federácie z pohľadu exportných možností pre slovenské podnikateľské subjekty:

### Výhody

- Dlhoročná kompatibilita a tradícia slovenskej produkcie na ruskom trhu, dobrý imidž bývalej ČS produkcie na trhu, ruský jazyk a kultúrna blízkosť sú výhodou pri vzájomnom jednaní medzi partnermi zo SR a RF
- Pri spoločnom podnikaní možnosť slúžiť ako most medzi RF a EU
- Pozitívne politické vzťahy a perspektíva ich ďalšieho rozvoja
- Dobrá dostupnosť najmä železničnej siete, čo znižuje náklady na dopravu, dobre rozvinutá komunikačná infraštruktúra
- Hospodársky rast so stabilnými strednodobými vyhliadkami, nízka miera zadlženia
- Vysoký podiel vzdelanej a kvalifikovanej pracovnej sily (najmä medzi mladou generáciou s potenciálom do budúcnosti)
- Veľkosť trhu
- Dostatočné kapacity pre inováciu, R&D



## Nevýhody

- Nedostatočná informovanosť o možnostiach trhu, nízka úroveň podpory prílevu zahraničných investícií, nízky záujem ruských firiem o aktívny prístup k zahraničným partnerom
- Priepastné rozdiely medzi regiónmi v infraštruktúre, dostupnosti ľudského kapitálu i legislatíve
- Iné technické normy ako Harmonizované európske normy CE. Nutnosť ruskej GOST certifikácie pri mnohých výrobkoch. Prítomnosť obdobných sanitárnych, fyto-sanitárnych a iných noriem ako legislatívnych prekážok ZO
- Vysoká monopolizácia trhu, výrazná prítomnosť štátnych podnikov a veľkých korporácií, neefektívna protimonopolná politika
- Vysoká miera vládnej regulácie trhu, GCR 2012/13 - 130/144
- Veľmi nízka ochrana vlastníckych práv minoritných akcionárov, GCR 2012/13 - 140/144
- Nízka ochrana vlastníckych práv všeobecne, GCR 2012/13 - 133/144
- Pomerne vysoké daňové zaťaženie a byrokratická záťaž
- Nízke kapitálové zázemie domáceho bankového sektora
- Nedostatočná kapitálová vybavenosť slovenských podnikov vstupujúcich na ruský trh

## Príležitosti

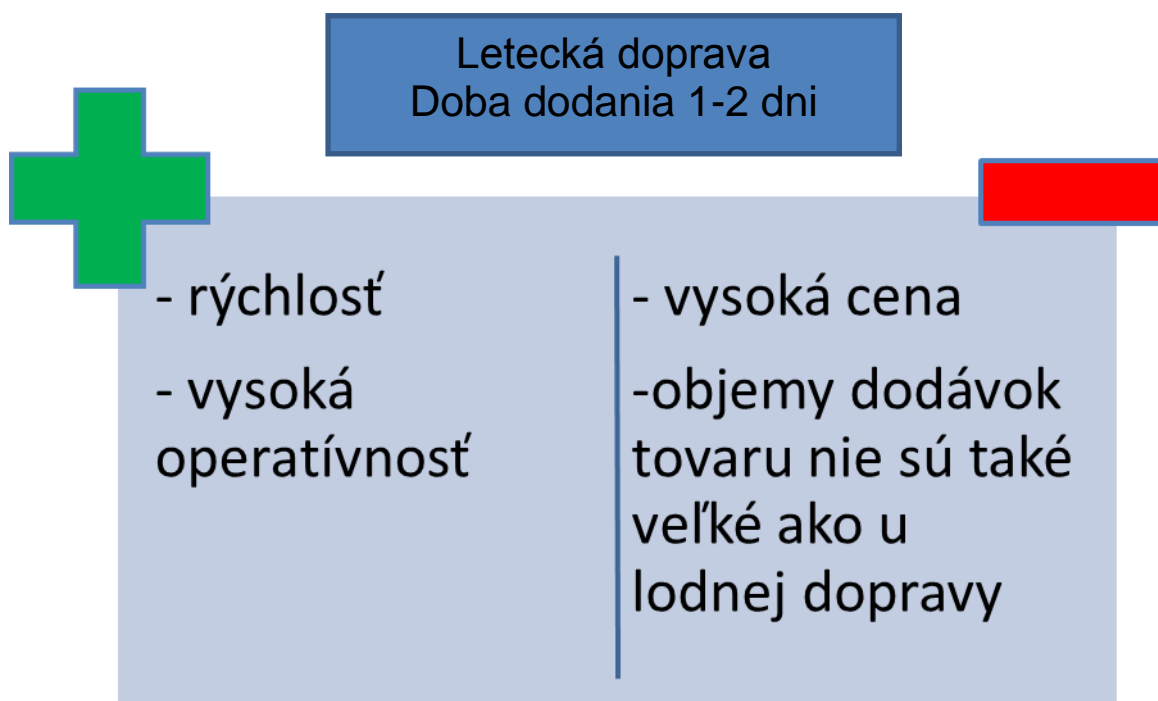
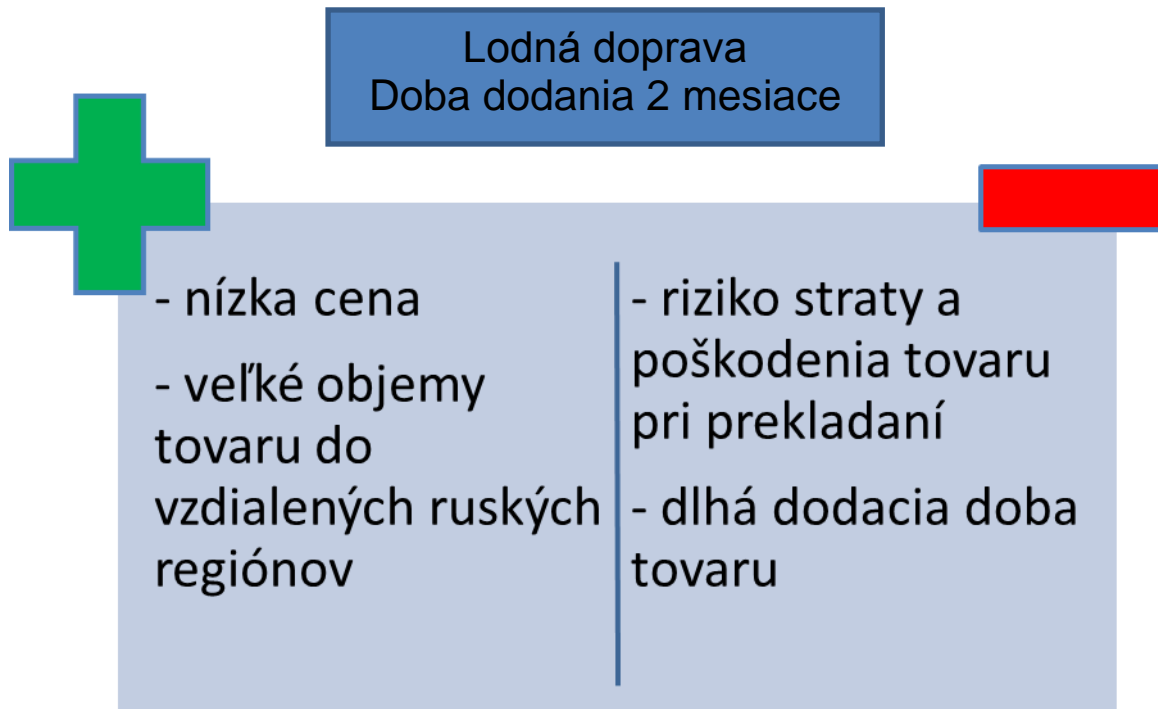
- Dynamický rast a rozvoj trhu, stály rast ekonomiky v najbližších rokoch ťahaný najmä exportom ropných produktov
- Vstup do WTO a s tým súvisiaca eliminácia bariér ZO
- Vznik spoločnej colnej únie/spoločného hosp. priestoru s Kazachstanom a Bieloruskom (jednotný colný sadzobník, harmónizácia režimu dovozných licencií, plánovaný prechod na spoločný trh)
- Potrebný rozvoj infraštruktúry (telekomunikačná a dopravná)
- Potreba modernizovať výrobné technológie v poľnohospodárstve, priemysle a hutníctve
- Regionálne nerovnomerne nasýtený trh v oblasti výrobných materiálov ako i spotrebných tovarov
- Rast životnej úrovne a s tým súvisiaca stimulácia domácej spotreby
- Poloha, pozícia dopravného koridoru medzi Európou a Áziou

## Hrozby

- Rast založený na exporte nerastných surovín a ropy má ohraničený potenciál a je z dlhodobého hľadiska rizikom pre ruskú ekonomiku, no zhodnocovanie rubľa ma pozitívny vplyv na import
- Nerovnaké zaobchádzanie s domácimi a zahraničnými podnik. subjektami (dvojité ceny vstupov, dopravy)
- Zlá vymáhateľnosť práva, v sporoch s ruskou spoločnosťou veľmi malé vyhliadky na vyriešenie sporu v prospech zahraničnej spoločnosti
- Korupcia - pozícia RF na 133. mieste zo 174 za rok 2012 v rebríčku Transparency International
- Nízka transparentnosť verejného sektora, administratívne prekážky, previazanie verejnej a biznis sféry, tendre na mieru
- Problémy s ochranou duševného vlastníctva
- Možnosť nižšej miery absorpcie moderných technológií na podnikovej úrovni
- Menší dôraz kladený na podnikateľskú etiku
- Nutnosť dobrej znalosti ruského jazyka
- Vysokú konkurenciu na úrovni SME, GCR 2012/13 - 124/144

## 5. Doprava tovaru do Ruskej federácie:

Druhy dopravy do teritória a zhodnotenie výhodnosti použitia rôznych druhov prepravy:



**Železničná doprava**  
Doba dodania 1-2 týždne



- nižšia cena
- väčšie objemy prepravovaného tovaru ako u leteckej doprave
- nižšie riziko problémov pri colnom konaní

- riziko poškodenia alebo straty, ktoré môže hroziť najmä pri prekladaní tovaru na území Ukrajiny alebo Bieloruska

### Cestná doprava Doba dodania 2-4 dni



- rýchlosť dodania tovaru (tento druh dopravy je pre európsku časť RF najčastejšie využívaným)

- možné problémy a prietahy pri colnom odbavení
- rýchlosť dodania môže spôsobiť zlý stav infraštruktúry a dopravné zápchy vo veľkých mestách