

Aleš Cantarutti
Katja Sever

KAKO USPEŠNO POSLOVATI V RUSIJI

Ljubljana, december 2013



Osnovni podatki o državi

Ime države	Ruska federacija
Glavno mesto	Moskva
Politični sistem	federacija
Predsednik	Vladimir Vladimirovič Putin
Predsednik vlade	Dimitrij Anatoljevič Medvedjev
Prebivalstvo (2013)	142,5 milijona
Valuta	rubelj
Etnična sestava	Rusi (79,8 %), Tatarji (3,8 %), Ukrajinci (2 %), Baškirci (1,2 %), Čuvaši (1,1 %), ostali (12,1 %) Slovenci - 190 oziroma 0,00013 %
Religije (2006)	pravoslavna (15 do 20 %), muslimanska (10 do 15 %), katoliki (2 %)
Površina	17.098.242 km ²
Državna zastava	
Državni grb	
Izvoz	nafta in naftni derivati, zemeljski plin, les in lesni izdelki, kovine, kemikalije
Uvoz	stroji, vozila, farmacevtski izdelki, plastika, kovinski polizdelki, meso, sadje in oreščki, optični in medicinski instrumenti, železo, jeklo

Aleš Cantarutti
Katja Sever

KAKO USPEŠNO POSLOVATI V RUSIJI



Ljubljana, december 2013

**SPIRIT
SLOVENIJA**
JAVNA AGENCIJA

**I FEEL
SLOVENIA**



REPUBLIKA SLOVENIJA
**MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO**

Gospodarska
zbornica
Slovenije





VSEBINA

1 PREDEN VSTOPITE NA RUSKI TRG	7
1.1 DOBRO PREMISLITE IN IZBERITE PRAVI PRISTOP	7
1.2 TRŽNE PRILOŽNOSTI IN IZZIVI	9
1.3 POIŠČITE PRAVE INFORMACIJE	11
1.3.1 Pregled trga po segmentih	11
1.3.2 Zahtevno "kopanje po podatkih"	11
1.4 VSTOP NA TRG IN ZAČETNI PREMISLEKI	13
2 POSLOVNO OKOLJE	15
2.1 POLITIČNO OKOLJE	15
2.2 EKONOMSKO OKOLJE	20
2.2.1 Potrošniški trg	28
2.3 SOCIALNO OKOLJE	31
2.4 TEHNOLOŠKO OKOLJE	34
2.5 ZAKONODAJNO OKOLJE	38
2.6 NARAVNO OKOLJE	41
3. INVESTICIJSKO OKOLJE	45
3.1 USTANOVITEV PODJETJA IN OBLIKE POSLOVANJA	45
3.1.1 Predstavništvo	47
3.1.2 Podružnica	48
3.1.3 Hčerinsko podjetje	48
3.2 DAVKI IN DRUGE DAJATVE	49
3.3 SPODBUDE IN DAVČNE OLAJŠAVE	51
3.4 TRG DELA IN DELOVNA ZAKONODAJA	53
4. PREGLED IZBRANIH INDUSTRIJSKIH PANOG	55
4.1 FARMACIJA	55
4.1.1 Značilnosti trga	55
4.1.2 Trendi	56
4.1.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja	58

4.2 TELEKOMUNIKACIJE	59
4.2.1 Značilnosti trga	59
4.2.2 Trendi	60
4.2.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja	60
4.3 ENERGETIKA - UČINKOVITA RABA ENERGIJE	61
4.3.1 Značilnosti trga	61
4.3.2 Trendi	61
4.3.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja	62
4.4 TURIZEM	63
4.4.1 Značilnosti trga	63
4.4.2 Trendi	64
4.4.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja	64
 5. MEDKULTURNE RAZLIKE	 65
5.1 POSLOVNA KULTURA	66
5.2 KAKO NAČRTOVATI POSLOVNI OBISK V RUSIJI	67
 6. GOSPODARSKI ODNOSI MED SLOVENIJO IN RUSIJO	 73
6.1 ANALIZA GOSPODARSKEGA SODELOVANJA MED SLOVENIJO IN RUSIJO	 75
 7. IZKUŠNJE SLOVENSКИH PODJETIJ	 79
7.1 POVZETKI IZ MEDIJEV	79
7.2 NASVETI POSLOVNEŽEV	81
 8. KORISTNI POSLOVNI KONTAKTI	 89
8.1 POSLOVNA SKUPNOST V RUSIJI	89
8.2 DIPLOMATSKO KONZULARNA PREDSTAVNIŠTVA RS V RUSIJI	89
8.3 OSTALI KORISTNI KONTAKTI	90
 9. LITERATURA IN VIRI	 91

01 PREDEN VSTOPITE NA RUSKI TRG



1.1 Dobro premislite in izberite pravi pristop

Podjetja, ki šele začenjajo s poslovanjem na izredno mamljivem, a zahtevnem ruskem trgu, so pogosto soočena z velikimi težavami. Včasih se na začetku zdi ta naloga skoraj nemogoča, še zlasti, če se podjetja slabo pripravijo in ne upoštevajo temeljnih značilnosti poslovanja. Vstop na ta trg zahteva veliko premisleka in načrtovanja pri odločanju o primernosti izdelkov in storitev za ruske potrošnike, o načinih in možnih organizacijskih oblikah vstopa na trg, dostavi in distribuciji izdelkov ter izbiri primernih marketinških strategij. Pred vstopom na trg je torej potreben tehten premislek o poslovnih ciljih in strategiji, saj lahko slaba odločitve v začetni fazi vstopa vpliva na prihodnje dejavnosti širitve.

Osnovna vprašanja, ki so navedena v nadaljevanju, vam lahko pomagajo pri iskanju pravih poti. Odgovori bi morali pokazati na tista področja oziroma aktivnosti, ki so na začetku osvajanja ruskega trga še posebej pomembni.



Rusija je mamljiv, a zahteven trg.



Vaši cilji:

- Ali res želite prodajati v Rusijo?
- Ali želite v Rusiji poslovati preko predstavništva, družbe z omejeno odgovornostjo oziroma kakšne druge pravne oblike?
- Ali sploh morate biti prisotni v Rusiji?

Vaše podjetje:

- Kakšne so prodajne značilnosti in prednosti vašega izdelka oziroma storitve pred konkurenti na trgu?
- Res veste, ali je Rusija primeren trg za vaš izdelek oziroma storitev?
- Ste v Rusiji konkurenčni?
- Ali razpolagate s časom in sredstvi, potrebnimi za vstop na ruski trg?

Vaše znanje:

- Ali veste, kako zavarovati plačilna tveganja na ruskem trgu?
- Ali veste, kje v Rusiji bi bilo najbolje začeti?
- Ali veste, kako poiskati in pravilno izbrati potencialne partnerje, zastopnike oziroma distributerje?



Večina tujih podjetij vstopa v Rusijo preko Moskve.

1.2 Tržne priložnosti in izzivi

Rusija se uvršča med hitro rastoče trge skupine BRICS (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska, Južnoafriška republika), ki jim analitiki tudi v prihodnje napovedujejo občutno gospodarsko rast. Med omenjenimi trgi je prav Rusija najbližje Sloveniji, tako geografsko kot tudi po načinu poslovanja. Slovenski poslovneži, ki že vrsto let poslujejo na ruskem trgu, poudarjajo, da so pglavitni pogoji za vstop na trg visokokakovostni izdelki ali storitve, visoka profesionalnost in strokovnost kadra ter vztrajnost in pripravljenost na veliko dela. Pomembno je, da si podjetje postavi ruski trg za enega od prioriternih trgov, saj je potrebno precej vlaganj v prepoznavnost, trženje izdelkov, prodajne poti, človeške vire in poslovne odnose. Slednje je bistvenega pomena, saj je za poslovanje z ruskimi partnerji ključno medsebojno zaupanje. Rusija velja za trg, kjer si poslovnih odnosov in ugleda ni mogoče ustvariti čez noč, ko pa so zgrajeni, lahko trajajo dolgo.

Tržne priložnosti

Dolgoročno so za slovensko gospodarstvo v Rusiji zanimive zlasti naslednje panoge:

- energetika, učinkovita raba energije in področje obnovljivih virov energije,
- farmacija in kemija,
- telekomunikacije in informacijsko komunikacijske tehnologije (IKT),
- avtomobilska industrija,
- zdraviliški turizem,
- prehrabena industrija ter
- infrastruktura na področju energetike ter športnih in prostočasnih aktivnosti.



Ključni izzivi trga

- Podjetja iz nekaterih evropskih ter azijskih držav zaradi neposredne bližine ruskemu trgu in dolgotrajnih medsebojnih odnosov predstavljajo močno konkurenco slovenskim podjetjem.
- Birokracija, šibka pravna država in korupcija vplivajo na ustanavljanje podjetij, pobiranje davkov, reševanje sporov, premoženjske in intelektualne pravice, potrditev in standardiziranje izdelkov ter carinjenje.
- Za ruska majhna in srednje velika podjetja zagotavljanje ustreznih finančnih sredstev ostaja problem, vendar ne tako izrazit, kot je bilo to pred leti.
- Vse višji stroški poslovanja na ruskem trgu lahko prevladajo nad pričakovanimi dobički.
- Poiskati ustrezno kvalificirane lokalne partnerje in domačo (rusko) delovno silo postaja vse težje, plače lokalnih uslužbencev pa so se bistveno povišale (to zlasti velja za Moskvo in Sankt Peterburg). Nabor višjega managementa, ki razume zahodni način poslovanja in odločanja, je omejen, hkrati primanjkuje tudi izkušenega srednjega kadra, ki tekoče govori angleški jezik. Ruske oblasti tudi z omejevanjem izdajanja vizumov za tuje delavce spodbujajo mednarodna podjetja k zaposlovanju lokalnega kadra.
- Pomembna ovira pri poslovanju na ruskem trgu ostaja tudi specifičen poslovni bonton in kultura.



Stroški poslovanja tudi na ruskem trgu rastejo.

1.3 Poiščite prave informacije

1.3.1 Pregled trga po segmentih

Vstop na ruski trg je za izvozna podjetja zahteven tudi zaradi časa in finančnih virov, ki so potrebni za učinkovit začetek poslovanja. Zaradi kompleksnosti in velikosti trga je zelo pomembno, da se podjetja ob vstopu na trg osredotočijo na tista področja, ki na začetku zagotavljajo največji možni uspeh. To še posebej velja za manjša in srednje velika podjetja. Če želi podjetje na trg vstopiti z različnimi proizvodi ali s storitvami, je zaradi zahtev trga priporočljiv postopni vstop. Podobno velja tudi za geografsko razdelitev po segmentih, saj je ruski trg najboljše razdeliti na posamezne prodajne regije: npr. osrednjo Rusijo, severozahodno Rusijo, Sibirijo itd. Res je, da ima Moskva oziroma Moskovska pokrajina največji investicijski potencial in tako predstavlja najboljše izhodišče za začetek poslovanja na ruskem trgu, da boste v Moskvi najlažje prišli do raznih uvoznih dovoljenj in certifikatov in da je od tu najlažja distribucija proizvodov po vsej Rusiji in Skupnosti neodvisnih držav. A ker večina tujih podjetij na ruski trg vstopa prav preko Moskve, je tu tudi največja konkurenca. Podobno velja še za nekatera največja ruska mesta. Zato pa je v bolj oddaljenih, a vseeno bogatih regijah, priložnosti še veliko. Slovenska podjetja uspešno poslujejo v številnih regijah, Slovenija pa ima z nekaterimi ruskimi regijami podpisane tudi memorandume o gospodarskem sodelovanju.

1.3.2 Zahtevno »kopanje po podatkih«

Pri odločanju o vstopni strategiji in izbiri lokalnih partnerjev je natančna in osredotočena analiza trga bistvenega pomena. Pridobivanje in analiziranje informacij o glavnih akterjih, konkurentih, potencialnih partnerjih, značilnostih potrošnikov in lokalnih pravilih poslovanja je običajno zahtevno, v Rusiji pa zaradi kompleksnosti poslovnega okolja še toliko težje. Do kakovostnih informacij je nemogoče priti zgolj z raziskovanjem iz pisarne. Za izbiro primerne lokalnega partnerja ter učinkovito trženje in distribucijo izdelkov v Rusiji je nujna prisotnost podjetja na trgu.

Obstaja kar nekaj virov informacij, ki lahko podjetjem pomagajo pri osvajanju ruskega trga. V Rusiji obstajajo številna trgovinska in industrijska združenja, ki so lahko odličen vir uporabnih informacij o značilnostih potrošnikov, o industriji in poslovanju v posameznih panogah. Za raziskovanje trga in iskanje

poslovnih partnerjev so primerni tudi direktorji združenj, ruskih uvoznikov in izvoznikov, distributerjev in ponudnikov storitev, ki jih podjetja potrebujejo ob vstopu na trg (odvetniki, računovodje, svetovalci ...). Med drugim koristne informacije ponuja tudi spletna stran združenja *Small Business in Russia* (www.business-in-russia.com).

Slovenska podjetja lahko informacije pridobijo na Gospodarski zbornici Slovenije, Javni agenciji SPIRIT, nekaterih združenjih in klubih ter pri samostojnih svetovalcih (podrobnosti najdete ob koncu priročnika), kot tudi na Veleposlaništvu Republike Slovenije, kjer jim je ob strokovni pomoči ekonomskih svetovalcev na voljo tudi poslovna pisarna (več o tem lahko preberete na spletnih straneh ministrstva za zunanje zadeve: http://www.mzz.gov.si/si/gospodarska_diplomacija/poslovne_pisarne_v_tujini/).



Tržna analiza je bistvenega pomena pred vstopom na trg.

1.4 Vstop na trg in začetni premisleki

Za uspeh tujih podjetij na ruskem trgu je prisotnost na lokalni ravni ključnega pomena. To še posebej drži, če vemo, da je večina poslovnih odnosov v Rusiji zgrajena na podlagi osebnih vezi in družbenih stikov ter da je hkrati lahko konkurenca le nekaj ur stran. Če se želi podjetje prijaviti na javna naročila, mora biti podjetje registrirano v Rusiji. Prav zato veliko zahodnih podjetij vstopi v partnerstvo z ruskimi podjetji ali sodelujejo na podlagi zastopniškega dogovora. Nenazadnje je vstop na ruski trg brez usposobljenega ruskega predstavnika otežen zaradi jezikovnih ovir in nepoznavanja obstoječih poslovnih krogov.

Načini distribucije ter število in vloge posrednikov se v veliki meri razlikujejo glede na področje izdelkov ter lokalne pogoje. Za večino potrošniških izdelkov je trg skoncentriran v večjih mestih, še posebej v Moskvi in Sankt Peterburgu, ter njihovih predmestjih. V okolici Moskve so se odprla številna trgovinska in nakupovalna središča. Kljub temu se v nekaterih ruskih regijah veliko prodaje odvija preko neformalnih manjših kanalov in trgovine na drobno.

Tuja podjetja izvažajo tudi neposredno končnim uporabnikom, zlasti kadar gre za unikatne izdelke ali enkratno prodajo. Mnogo velikih trgovskih verig, vključno z veleblagovnicami in supermarketi, raje kupuje na debelo, kot da uporabi tradicionalne poti. Vendar večina trgovinskih verig raje sodeluje z lokalnimi podjetji, kot pa uvažata.

Najbolj pogoste poti v Rusijo so po cesti ali z železnico čez Zahodno Evropo, Poljsko, Belorusijo do Moskve ali preko morja do Sankt Peterburga ter Moskve. Za manjše tovore in blago, ki so nujno potrebni, je možen tudi letalski tovorni prevoz.







2.1 Politično okolje

Kneževina Moskva je bila ustanovljena v 12. stoletju. Dvesto let je bila pod vplivom Mongolov (13. do 15. stoletje), ko se je končno osvobodila in si počasi podjarmila sosednje kneževine. V zgodnjem 17. stoletju je nadaljevala politiko širjenja proti Sibiriji vse do Pacifika. Pod vladavino Petra I. (vladal je med leti 1682 in 1725) si je kneževina podjarmila tudi teritorije do Baltiškega morja in se preimenovala v Ruski imperij. V 19. stoletju so pridobili nova ozemlja Evrope in Azije. V tem času je bila Rusija podvržena avtorski vladavini. Socialne in ekonomske reforme, uveljavljene med leti 1860 in 1900, žal niso rešile njenih glavnih problemov. Vojna z Japonsko med letoma 1904 in 1905 je izzvala revolucijo, ki je Rusiji prinesla ustanovitev parlamenta ter mnoge druge reforme (MarketLine, 2013, str. 38; CIA – The World Factbook).

Rusija je v 20. stoletje vstopila kot fevdalna družba. Gospodarsko stanje je bilo v razsulu. Vladala ji je skorumpirana in neučinkovita avtoritarna monarhija. Vstop države v prvo svetovno vojno leta 1914 je zaradi njenega rivalstva z Avstrijo razmere v Rusiji še poslabšal. S podporo komunističnih agitatorjev, kot sta bila Vladimir Lenin in Leon Trotsky, so Rusi leta 1917 spodnesli oblast monarhije. Rusija se je potem umaknila iz vojne in začela korenito preobrazbo svojega družbenega in gospodarskega reda. V tem času je bila država znana kot Sovjetska zveza. Sestavljalo jo je 15 sovjetskih socialističnih republik - Rusija, Ukrajina, Belorusija in kavkaške države. V sedemdesetih letih komunistične vladavine, ki je sledila, je šla država skozi obdobje hitre industrializacije in dosegla zmago v drugi svetovni vojni, ki je terjala ogromen človeški davek. Proti koncu stoletja je postalo vse bolj jasno, da rusko gospodarstvo ne bo kos kapitalističnim gospodarstvom Zahoda. Sčasoma je prišlo do propada države, ki je leta 1991 privedel do sesutja sovjetskega sistema in potisnil Rusijo v sedemletno gospodarsko krizo (MarketLine, 2013, str. 38).

Boris Jelcin je bil izvoljen za prvega predsednika Ruske federacije. V času njegovega devetletnega mandata je nadziral neorganizirano preobrazbo države na področju gospodarstva, politike in socialne sfere, ki je končala

prevlado komunizma. Gospodarske reforme niso bile preveč učinkovite zaradi korupcije in splošne zmede na poti Rusije v domnevno svobodni tržni sistem. Leta 1998 je prišlo še do zloma ruskega rublja. Vlada se je odločila bolj posvetiti svojemu zunanjemu dolgu. Temu je sledila menjava kar treh premierjev, dokler ni bil decembra 1998 na to mesto imenovan Vladimir Putin. Ta je po Jelcinovem odstopu kasneje postal predsednik Ruske federacije.

Vladimir Putin je leta 2000 zmagal na predsedniških volitvah zaradi svojega brutalnega, a politično popularnega zatiranja čečenskega separatističnega gibanja. Vse od začetka nastopa predsedniške funkcije se je soočal s številnimi perečimi vprašanji, vključno s šibkim gospodarskim stanjem, z decentralizirano razporeditvijo moči in s pojemajočo mednarodno prepoznavnostjo. V svoji predsedniški karieri je uspešno prestal številne krize in pasti. Leta 2004 je bil z veliko večino ponovno izvoljen. Dobil je namreč kar tri četrtnine glasov volivcev. Po dveh uspešnih mandatih je maja 2008 predal predsedniško funkcijo Dimitriju Medvedjevu. Kmalu zatem je bil Putin imenovan za predsednika vlade. Prvi meseci Medvedjevega mandata so bili zaznamovani z vojno med Rusijo in Gruzijo zaradi avtonomnih gruzijskih pokrajin Abhazije in Južne Osetije, ki sta se dlje časa upirali gruzijskemu nadzoru. Vojna je negativno vplivala na ruske odnose z Zahodom. Rusija se je še bolj distancirala od Zahoda, ko je prekinila dobavo plina Ukrajini in s tem onemogočila nemoteno dobavo plina jugovzhodni Evropi. Rusija je ohranjala svojo agresivno držo v zunanjih odnosih, kar ni bilo dobro sprejeto s strani Zahoda. Ko je predsednik Obama stopil na čelo Združenih držav Amerike, sta se državi vendarle dogovorili o sodelovanju na področjih vzajemnih interesov. Na parlamentarnih volitvah leta 2011 je Putinova stranka Združena Rusija zmagala s skoraj 50 odstotki glasov. Predsedniške volitve leta 2012 so Putinu ponovno podelile mandat. Vendar pa so volitve zaradi domnevnih zlorab spremljali množični protesti (MarketLine, 2013, str. 38; CountryWatch Incorporated, 2013, str. 25).

Trend v javnomnenjskih raziskavah kaže, da Putinova priljubljenost v zadnjem času pada, četudi je še vedno relativno visoka in ne predstavlja neposredne grožnje njegovi vladavini. Podpora mu je med leti 2008 in 2012 padla z 88 na 63 odstotkov, odstotek tistih, ki niso zadovoljni z njegovim vladanjem, pa je z desetih zrasel na 36 odstotkov. Tudi zaupanje v predsednika je bistveno padlo – z 42 odstotkov aprila 2012 na 31 odstotkov aprila 2013. Približno polovica Rusov (47 %) si želi na vrhu države novo osebo in le ena petina bi bila zadovoljna, če bi bil Putin ponovno izvoljen. Vseeno pa ima Putin znatno več podpore kot kateri koli drug kandidat za predsednika, kar kaže na to, da v Rusiji ni prave alternative za sedanjega predsednika. Putinova moč najverjetneje ne bo postavljena pred resnejši izziv, vse dokler bodo gospodarski trendi pozitivni (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 5).



Ruska državna politika je v zadnjih letih pred velikimi preizkušnjami.

Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti političnega okolja

PREDNOSTI

Mednarodna integracija

Rusija je med leti 1991 in 2009 iz socialističnega režima prešla v bolj gospodarsko odprt sistem. V tem obdobju si je država prizadevala povezati se z mednarodno skupnostjo, kar je spodbudilo velike naložbene prilive. Vlada je vzpostavila prosto menjavo blaga s številnimi evropskimi državami in v februarju 2013 svoj kapitalski trg odprla za tuje vlagatelje, da bi posodobila državo in privabila tuje vlagatelje.

Vojaške vezi z Belorusijo

Rusija in Belorusija imata močne obrambne vezi vse od propada Sovjetske zveze in ta odnos naj bi se v prihodnje še okrepil.

Transparentnost proračuna

Na podlagi raziskave *Open Budget Survey 2012* je Rusija izboljšala transparentnost proračuna. Vlada je zdaj bolj odprta za javni nadzor kot denimo Španija in Grčija. Skupaj s Slovenijo je bila v letu 2012 na 10. mestu med 100 državami. V letu 2006 je bila Rusija na 27. mestu, leta 2010 pa na 21. mestu.

Nestabilnost Putinovega režima

Odstop Vladoslava Surkova, namestnika premierja, maja 2013 kaže na nestabilnost v državni politiki. Surkov je imel enega najdaljših stažev v ruski politiki in je bil tudi izredno vpliven. Mnogi povezujejo njegov odstop z odmevnim korupcijskim škandalom v Skolkovu, kjer je potekal vladni projekt za izgradnjo »ruske« Silicijeve doline.

Zaostreni odnosi z ZDA

Senat ZDA je junija 2012 sprejel Magnitskyev zakonski osnutek, ki ga je decembra 2012 podpisal predsednik Obama. Imenuje se po ruskem novinarju, ki je umrl v ječi leta 2009, potem ko je razkril domnevno korupcijo ruskih davčnih oblasti in policije. Zakon uradnikom, ki so bili vpleteni v smrt Magnitskya, prepoveduje vstop v državo. Rusija je bila zaradi sprejema teh ukrepov ogorčena. Odnosi med državama so se še zaostрили, ko je Rusija dala zatočišče iz ZDA pobeglemu Edwardu Snowdenu.

PRILOŽNOSTI

Članstvo v OECD

Ruska federacija in OECD sodelujeta od leta 1992, leta 1996 in 1997 pa je Rusija uradno zaprosila za članstvo. V letu 2007 je bila sprejeta resolucija, ki je odprla diskusijo o Rusiji kot stalni članici. Aprila 2013 so se sestali strokovnjaki OECD in ruska delegacija ter razpravljali o vprašanih v zvezi s pristopom, kot je javna uprava, poslovno okolje in naravno okolje. Nadaljevanje razprav s predstavniki OECD bo verjetno pospešilo vstop Rusije kot stalne članice.

Močne vezi med Rusijo in Kitajsko

Putinov obisk Kitajske junija 2012, kjer se je udeležil konference Šanghajske organizacije za sodelovanje, je prinesel podpis številnih strateških dogovorov med državama. Pogodbe vključujejo dogovor o vključitvi Rusije v izgradnjo dveh elektrarn na Kitajskem ter tesnejše sodelovanje med državama na področju turizma in energetike. Trgovina med državama je v letu 2012 znašala 68 milijard dolarjev, v letih 2013 in 2014 pa naj bi presegla 77 milijard. Močne vezi med Rusijo in Kitajsko bodo pripomogle k razvoju energetskega trga v Rusiji, večjemu vplivu na Kitajskem in manjši odvisnosti od evropskega trga.

Terorizem

V Rusiji je bil terorizem vselej problem. Tovrstne težave so se v letih 2009 in 2010 še zaostriale, ko je bilo izvedenih več bombnih napadov v Moskvi in St. Peterburgu. Vlada je za napade obtožila islamske paravojaške skupine iz severnega Kavkaza. Junija 2011 se je Rusija pridružila Natu pri protiterorističnih vajah, vendar se kljub prizadevanjem država še vedno sooča s terorističnimi grožnjami. Maja 2013 je v Republiki Dagestan zaradi dveh eksplozij umrlo 35 ljudi.

Korupcija v državni administraciji

Ruski birokrati in državna administracija so že leta pod vplivom stranke, ki je na oblasti. Med različnimi institucijami ni jasne delitve funkcij in zadolžitev, kar onemogoča učinkovito koordinacijo med različnimi agencijami. Državne agencije so domnevno podkupljive. Podkupnine za pridobitev licenc in državnih naročil naj bi bile nekaj povsem normalnega. Velik problem je tudi korupcija v državni administraciji, ki zmanjšuje učinkovitost vlade. Transparentnost tako ostaja vprašljiva.

Zaostrene razmere z Ukrajino in prisvojitev Krima

Nestabilnost, ki smo ji priča zaradi zaostrovanja odnosov med Rusijo in Ukrajino, močno ogroža tudi tesne gospodarske vezi med EU in Rusijo.

Vir: MarketLine, 2013



Korupcija v državni administraciji zmanjšuje učinkovitost vlade.

2.2 Ekonomsko okolje

Rusija je največja republika nekdanje Sovjetske zveze (SZ). Država je obdarjena s številnimi naravnimi viri, vključno z nafto, zemeljskim plinom, s premogom in z lesom. Ima največje zaloge zemeljskega plina na svetu in druge največje zaloge premoga, pri nafti je na osmem mestu. Je največja izvoznica zemeljskega plina, druga največja izvoznica nafte ter med največjimi izvoznici kovin (CountryWatch Incorporated, 2013, str. 201; CIA – The World Factbook).

V času Sovjetske zveze, med leti 1922 in 1991, je bilo gospodarstvo popolnoma centralizirano. Država je imela nadzor nad večino proizvodnih sredstev, potrošnjo in naložbami. Komunistična partija SZ je gospodarsko politiko oblikovala centralizirano za vse sovjetske narode. Vse gospodarske aktivnosti so bile načrtovane centralno in uveljavljene na nižjih ravneh. Med leti 1952 in 1987 so bile sicer izvedene določene reforme, vendar je sistem skozi celotno obdobje ostal pretežno nespremenjen.

V devetdesetih letih prejšnjega stoletja je Rusija izkusila hude težave, saj je prešla iz centraliziranega gospodarskega modela v model svobodnega trga. V tem času je tudi privatizirala večino industrije, z vidnima izjemama energetskega in obrambnega sektorja. S propadom Sovjetske zveze leta 1991 je gospodarska rast znatno padla. Med leti 1991 in 1998 je proizvodnja padla za več kot polovico, zaposlenost pa za 15 odstotkov. Težave pri uvajanju fiskalnih reform so vodile v resno finančno krizo leta 1998. Nižje cene za velike ruske izvoznike in padec zaupanja vlagateljev so še poglobili finančne težave. Rezultat je bil hiter in strm padec vrednosti rublja, odhajanje tujih vlagateljev, zlom komercialnih transakcij in nezadržna inflacija. A Rusija je dobro prestala krizo. V desetletju, ki je sledilo, ji je močno zrasel bruto domači proizvod (BDP), država je utrdila svoj zunanji in fiskalni položaj, zrasla pa je tudi produktivnost in potrošnja. Tega napredka ne gre pripisati zgolj visokim cenam nafte, ki so sledile po ameriški invaziji na Irak, in intenzivnim kapitalskim tokovom, temveč tudi dobremu makroekonomskemu upravljanju. Posebno prihranek visokih in nepričakovanih prihodkov na račun nafte je zagotovil veliko mero stabilnosti (CountryWatch Incorporated, 2013, str. 201; MarketLine, 2013, str. 48; CIA – The World Factbook).

Globalna gospodarska kriza je prizadela Rusijo takoj, ko je izbruhnila v letu 2008. Država je doživela dva šoka – zlom cen nafte ter nenadni obrat kapitalskih tokov. Omenjena dogodka sta sprožila nenadno krčenje



Obrat za predelavo nafte in plina

domačega povpraševanja, kar je vodilo v padec naložb in produktivnosti. Leta 2009 je Rusija padla v recesijo in zabeležila 7,81-odstotno krčenje gospodarstva. V letu 2010 si je že opomogla s 4,34-odstotno rastjo, ki se je ohranila tudi v letu 2011, leto kasneje pa je bila rast s 3,59 odstotka nekoliko nižja.

Pristop k Svetovni trgovinski organizaciji (WTO) po 18 letih pogajanj bo ruskemu gospodarstvu postopoma prinesel številne ugodnosti. Predsednikovi dekreti stremijo k izgradnji močnega in razvitega gospodarstva, vendar pa bi bila lahko fiskalno neravnotežje in visoka inflacija škodljiva za rast gospodarstva v prihodnosti (MarketLine, 2013, str. 18, 48).

PREDNOSTI

Zmanjševanje brezposelnosti

Rusija se je v novejši zgodovini soočila z dvema viškoma brezposelnosti. Prvi je bil v letu 1999, ko je zaradi posledic finančne krize brezposelnost zrastle na 13 odstotkov, drugi pa v letu 2009, ko je nova globalna finančna kriza pripomogla k ponovnem dvigu stopnje brezposelnosti na 8,45 odstotka. Po krizi se je brezposelnost začela zmanjševati. V letu 2012 je tako znašala le še 6,01 odstotka. Glede na poročilo Svetovne banke je padec brezposelnosti v kombinaciji z dvigom plač vodil k okrevanju zasebne porabe v aprilu 2013. Napovedi kažejo, da naj bi se brezposelnost še naprej zmanjševala. V letu 2013 je bila ocenjena na 5,76 odstotka.

Majhni odlivi kapitala

Odlivi kapitala so za državo nezaželeni, saj izhajajo iz politične ali gospodarske nestabilnosti. Vlagatelji prodajo svoje premoženje, kadar so mnenja, da le-to v določeni državi ni več varna naložba, bodisi zaradi geopolitičnih ali ekonomskih razlogov. Rusija se je soočala z velikimi odlivi kapitala med globalnim finančnim zlomom, predvsem zaradi ohlapne monetarne politike in nefleksibilnega deviznega tečaja. Po ocenah Mednarodnega denarnega sklada so v zadnji četrtini leta 2008 odlivi kapitala dosegli 130 milijard dolarjev (8 % BDP). V nasprotju z ostalimi hitro rastočimi trgi se je Rusija soočala z odlivi kapitala tudi v letu 2010 in začetku leta 2011. Padec odlivov je bil opazen v letu 2012. Po ocenah Svetovne banke so ti znašali 56,8 milijarde dolarjev – znatno manj kot v letu 2011 (80,5 milijarde dolarjev). Ruski minister za gospodarski razvoj Andrei Belousov je napovedal nadaljnji padec tudi v prihodnje.

Naraščajoče tuje naložbe

V letu 2011 je ruska vlada ustanovila sklad za neposredne tuje investicije (NTI) v višini desetih milijard dolarjev z namenom izboljšanja naložbenega okolja. Po ocenah OECD so neposredne tuje naložbe v letu 2011 znašale 36,9 milijarde dolarjev. Rast domačega trga, poceni delovna sila ter močan sektor surovin so pritegnili veliko vlagateljev. Največ naložb v letu 2011 je prišlo iz Švice (48,2 %), Cipra (10,6 %) in Nizozemske (8,8 %). Čeprav so NTI v letu 2012 padle, so se že v letu 2013 spet dvignile. Večji del NTI v letu 2013 je šel v proizvodni sektor. Med glavnimi vlagateljicami so Francija, ZDA in Nizozemska. Naraščajoče NTI kažejo na naraščajoče zaupanje vlagateljev.

Naraščajoča inflacija

Visoka inflacija je resen gospodarski izziv za vsako državo. V letu 2008 je bila višja od 14 odstotkov. Med leti 2009 in 2011 je variirala, a ostala nad šestimi odstotki. Močno povečanje kmetijske proizvodnje (26,6 %) in zdrava monetarna ter fiskalna politika so umirili inflacijo v letu 2012. Vendar pa je po podatkih Svetovne banke januarja 2013 vendarle dosegla 7,1 odstotka (v primerjavi s 4,2 odstotka januarja 2012). Dvig inflacije je bil odraz dviga cen hrane zaradi suše v Rusiji ter visokih trošarin na alkohol.



V letu 2013 je inflacija v Rusiji dosegla 7,1 odstotka.

Pristop k Svetovni trgovinski organizaciji (WTO)

Pristop Rusije k WTO bo pomagal uresničiti cilje raznolikoga in modernega gospodarstva. Srednjeročno naj bi se BDP zvišal za tri odstotke, plače pa naj bi se dvignile za štiri do pet odstotkov. Zmanjšanje tarif bo omogočilo nakup polizdelkov in končnih izdelkov po nižjih cenah. Ker se bo dostop do trgov izboljšal, bodo imeli ruski proizvajalci jekla in izvozniki kemičnih izdelkov, ki so bili izpostavljeni protidampinškim ukrepom, večje pravice pri zaščiti svojih komercialnih interesov. Storitveni sektorji, ki so odprti za NTI (telekomunikacije, bančništvo, zavarovalništvo), bodo lahko razširili dejavnosti in ustvarili nove zaposlitvene možnosti.

Dekret o dolgoročni ekonomski politiki

Putin je po izvolitvi maja 2012 podpisal dekret, ki predstavlja okvirni načrt za razvoj Rusije. V ospredje postavlja povečanje gospodarske rasti, rast prihodkov državljanov ter izgradnjo tehnološko napredne Rusije. Dekret stremi k dvigu NTI na 25 odstotkov BDP do leta 2015 oziroma 27 odstotkov do leta 2018, k 1,5-kratnemu povečanju produktivnosti od leta 2011 do leta 2018, k 1,4- do 1,5-odstotnemu povečanju realnih prihodkov državljanov do leta 2018, k dvigu sredstev za raziskave in razvoj na 1,77 odstotka BDP do leta 2015 in dvigu povprečne življenjske dobe prebivalcev z 69 na 74 let do leta 2018. Do leta 2018 želijo biti na 20. mestu lestvice *Doing Business* Svetovne banke. Do leta 2020 naj bi ustvarili 25 milijonov novih zaposlitev. Uspešna uveljavitev dekreta bi prinesla visoko gospodarsko rast in blaginjo.

Fiskalna konsolidacija do leta 2015

Ruska državna blagajna je bila od leta 2000 v presežku, kar gre pripisati predvsem naraščajočim prihodkom na račun nafte. Posledica globalne finančne krize je bil primanjkljaj v višini 5,99 odstotka BDP v letu 2009 in 4,02 odstotka v letu 2010. Nizka potrošnja in visoke cene nafte so poskrbele za 0,8-odstotni presežek BDP v letu 2011, vendar je kasneje naraščajoča potrošnja po ocenah Mednarodnega denarnega sklada vodila v ponovni primanjkljaj (0,4 odstotka BDP v letu 2012). Da bi preprečili visok fiskalni primanjkljaj, je vlada decembra 2012 sprejela novo fiskalno pravilo, ki omejuje zadolževanje z vsoto prihodkov na račun nafte in ostalih sektorjev, ter postavila mejo neto zadolževanja v višini enega odstotka BDP. Fiskalno ravnotežje naj bi se izboljšalo v obdobju med letoma 2014 do 2015.

Slabe gospodarske napovedi

Slabo zunanje gospodarsko okolje bo negativno vplivalo na gospodarsko rast Rusije. Napovedi Evropske komisije so, da bo evro območje ponovno doseglo rast v letu 2014, kar pomeni nižji ruski izvoz. Naložbe so bile do sredine leta 2013 nizke in tudi potrošnja, ki je glavno gonilo gospodarske rasti, bo zaradi dviga inflacije najverjetneje padla.

Dolgoročno upadanje prihodkov na račun nafte in zemeljskega plina

Ruska proizvodnja nafte je močno narasla med leti 1999 in 2007, vendar pa od takrat vztrajno pada. Približno 40 odstotkov davčnih prihodkov pride na račun nafte, zato skuša Rusija svojo proizvodnjo obdržati nad desetimi milijoni sodčkov na dan. Na poljih zahodne Sibirije načrpajo več kot 60 odstotkov celotne količine nafte, vendar se le-ta zmanjšuje za en do dva odstotka na leto. Rusija ima v vzhodni Sibiriji in Arktičnem morju tudi velike zaloge zemeljskega plina, vendar pa je tu potrebna izgradnja ustrezne infrastrukture, kar bi bilo časovno dolgotrajno in izredno drago. Po ocenah Inštituta za energetske raziskave Ruske akademije znanosti bi lahko na izvoz nafte vplivala tudi rast količin plina, pridobljenega iz skrilavcev. V letu 2023 naj bi po predvidevanjih tako izvozila 50 milijonov ton nafte in 70 milijonov kubičnih metrov zemeljskega plina. To bi lahko negativno vplivalo na primanjkljaj v državni blagajni.

Vir: MarketLine, 2013



Ruska proizvodnja nafte od leta 2007 upada.

Vstop v svetovno trgovinsko organizacijo

Rusija je po dolgotrajnih pogajanjih v Svetovno trgovinsko organizacijo (WTO) vstopila leta 2012 ter se zavezala k spoštovanju multilateralnih trgovinskih pravil, ki med drugim prepovedujejo protekcionizem in diskriminatorne trgovinske prakse. Kot za vsako članico, tudi za Rusijo velja, da je cilj vstopa v WTO zagotovitev transparentnega, konsistentnega in koherentnega poslovnega okolja. Države članice WTO so si ob vstopu Rusije v organizacijo veliko obetale, saj naj bi posledično znižale uvozne dajatve, odpravile količinske omejitve pri uvozu in med drugim znižale carinske stopnje za različne izdelke. A Rusija si je v pristopnih pogajanjih izborila dolga prehodna obdobja in šele po preteku teh naj bi se pokazale konkretne koristi ruskega članstva v WTO. Rusija je z dolgim tranzicijskim obdobjem želela okrepiti konkurenčnost in zaščititi ranljive sektorje, kot so kmetijstvo, avtomobilska in civilna letalska industrija.

Po končanem prehodnem obdobju naj bi se povprečna carinska stopnja do leta 2020 znižala s trenutnih 11,9 na 7,1 odstotka, olajšan pa bo dostop do telekomunikacijskih, zavarovalniških, distribucijskih in transportnih storitev tujih podjetij v Rusiji. Po nekaj letih od vstopa lahko že ocenimo, da Rusija še ni izpolnila vseh zahtev WTO. Še več, ruska vlada je nedavno sprejela celo nekatere protekcionistične ukrepe, ki predstavljajo nove ovire pri poslovanju tujih podjetij na ruskem trgu. Čeprav je bilo moč pričakovati liberalizacijo trgovinskega režima, je Rusija kot enega izmed ukrepov za zaščito svojega trga uvedla takso za recikliranje na uvožena vozila in določene omejitve glede varnosti živil ob uvozu nekaterih kmetijskih in živilskih izdelkov.

Eden izmed izzivov predstavlja tudi prilagoditev nacionalne zakonodaje in postopkov pravilom WTO. Do sedaj je bilo uspešno uveljavljenih le 26 od 66 ukrepov. Hkrati je nadzorovanje sprejetih pravil in zakonodaje oteženo, saj se le-to ne izvaja na vseh državnih ravneh. Regije še vedno predstavljajo problem pri uveljavljanju pravil v skladu s WTO.

Prav tako ostajajo visoke necarinske ovire, saj je ruska mejna administracija neučinkovita. V letu 2012 je bila denimo cena izvoza na kontejner dvakrat večja kot je povprečje v državah OECD. Napredek na tem področju je počasen in opazen šele v zadnjem času. Trgovanje preko meja je bilo poenostavljeno z uvedbo elektronskega sistema za vložitev uvozne in izvozne dokumentacije ter z zmanjšanjem števila inšpekcij. Povprečen čas, porabljen za carinske postopke, se je med leti 2011 in 2013 zmanjšal z 80 na 40 minut.

Rusija še ni podpisala sporazuma, ki ga predvideva WTO na področju javnih naročil, kar pomeni, da je tujim podjetjem omejen dostop do vedno večjega trga javnih naročil. Čeprav je v zadnjem času transparentnost javnih naročil večja, si vlada pri le-teh še vedno pridržuje pravico do omejevanja dostopa tujega blaga in storitev.

Tudi na področju zaščite intelektualne lastnine se še vedno kažejo neskladja s pravili WTO. Prenos omenjenih pravil v nacionalno zakonodajo je počasen, vendar pa so lani v Rusiji le ustanovili posebna sodišča za varovanje pravic s področja intelektualne lastnine, patentov, znakov itd. Kljub temu bo pot do popolne zaščite intelektualnih lastniških pravic še dolga.

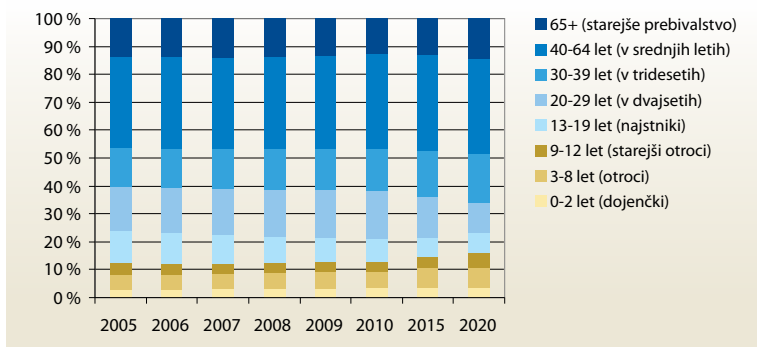


Rusko pristanišče Vladivostok

2.2.1 Potrošniški trg

Rusija se sooča z relativno hitrim zmanjševanjem prebivalstva. Ocenjujejo, da bo leta 2020 v Rusiji 139,2 milijona prebivalcev (v primerjavi s 142,9 milijona v letu 2012 in 145,17 milijona v letu 2002). Stopnja rodnosti je nizka. Do leta 2020 bo segment populacije nad 65 let zrasel za deset odstotkov ali za 1,5-odstotni delež celotne populacije. Ne le da se krči, rusko prebivalstvo se tudi stara. Hitra rast starajočega se prebivalstva bo imela močan vpliv na socialno-ekonomsko stanje v državi. Ta pojav bo imel pozitiven vpliv na farmacevtsko industrijo in zdravstvene storitve, saj se bo povpraševanje povečalo. Vendar pa bodo potrebne tudi naložbe v razvoj zdravstvenega varstva in socialnih transferjev. Negativen učinek bo občutil tudi trg blagovnih dobrin široke potrošnje (t. i. *fast moving consumer goods*). Zapravljanje za oblačila, prosti čas in druženje je privilegij, ki ga uživajo mlajši (Euromonitor International, 2011, str. 1).

Razdelitev potrošnikov po starosti



Vir: Euromonitor International, 2011
*od 2010 naprej ocena

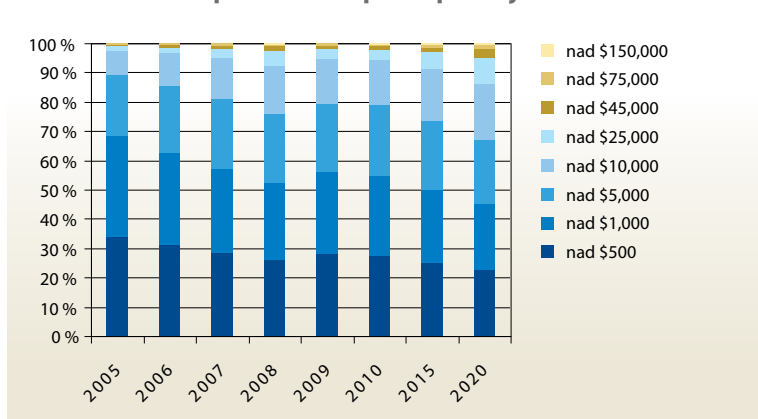
Zaradi globalne gospodarske krize, ki je Rusijo prizadela v letu 2009, so se ruski potrošniki obrnili k cenejšim proizvodom. Kriza je namreč zvišala brezposelnost in zmanjšala prihodke potrošnikov. Ti so zmanjšali svojo porabo dražjih živil, kot so mlečni izdelki in ribe, narasla pa je poraba cenejših prehrabnenih izdelkov (predvsem testenin). To je spodbudilo tudi rast trgovinskih znamk. Vrednost prodaje diskontnih trgovcev je v letu 2009 zrasla za rekordnih 65 odstotkov. Leta 2009 je 42 odstotkov Rusov napravilo manj za oblačila in obutev, saj to niso nujne dobrine. Ob tem je zanimivo, da je kljub

splošnemu padcu potrošnje rasla prodaja kozmetičnih izdelkov. Rusi se namreč niso bili pripravljeni odpovedati uporabi kozmetike, res pa je, da so izbrali cenejše znamke.

Analiza obdobja med leti 2005 in 2008 kaže, da je vse do tretjega četrtnega leta 2008 število Rusov z nadpovprečnimi in visokimi prihodki nenehno raslo, medtem ko je število tistih z nizkimi in s podpovprečnimi prihodki ostajalo enako. Zadnje četrtno leto 2008 je prineslo preobrat, vendar je bilo naraščajoč trend tistih z višjimi prihodki ponovno opaziti že v letu 2010. Napovedi za obdobje med leti 2010 do 2020 kažejo izjemno rast višjega razreda potrošnikov. Najhitreje rastoča gospodinjstva bodo tista s 45.000 dolarji ali več letnega razpoložljivega dohodka (240,4-odstotna rast), na drugem mestu pa so gospodinjstva s 75.000 dolarji ali več (194,6 odstotna rast) (Euromonitor International, 2011, str. 16).

Naraščanje razpoložljivih dohodkov je spremenilo tudi odnos ruskih potrošnikov do nakupovanja. Vedno več Rusov gleda na nakupovanje kot prijetno preživljanje prostega časa in ne le nujno opravilo. Nakupovalne centre lahko najdemo v skoraj vseh okrožjih večjih mest. Prodajni butiki in supermarketi postajajo bolj prostorni, sodobni, lepo opremljeni in osredotočeni na potrošnika. Pričakovanja glede potrošniških storitev skokovito rastejo (Euromonitor International, 2011, str. 17).

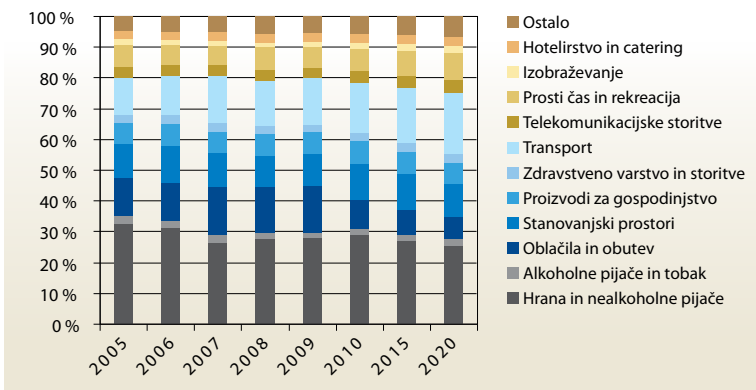
Razdelitev potrošnikov po razpoložljivem dohodu



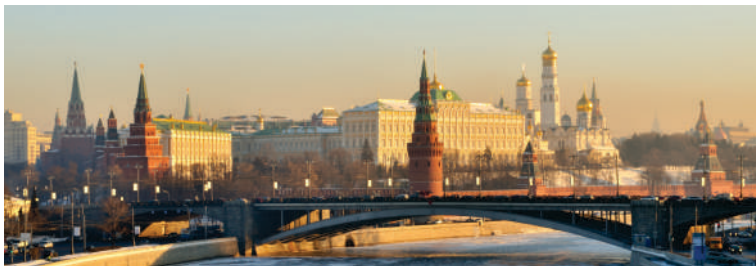
Vir: Euromonitor International, 2011
*od 2010 naprej ocena

Skupna potrošnja je med leti 2005 in 2009 dosegla neverjetno 49,6-odstotno rast. V letu 2009 je tako potrošnja na prebivalca znašala 4.615 dolarjev. V obdobju med leti 2010 in 2020 je rast ocenjena na 52,9 odstotka. Kljub vplivu finančne krize bo Rusija uspela zadržati zdravo rast potrošnje v obdobju do leta 2020. Posebno premožni Rusi bodo še naprej vodilni v povpraševanju po luksuznih dobrinah ter hotelirstvu in cateringu. Te kategorije dobrin imajo že zdaj pomembno vlogo na ruskem urbanem trgu. Rast srednjega razreda bo spodbudila vsesplošno gospodarsko rast. Množična potrošnja proizvodov, ki ne sodijo v košarico nujnih dobrin, bo pomembno gonilo rasti v skupinah dobrin, kot so proizvodi za gospodinjstvo, transport, telekomunikacije, prosti čas in izobraževanje. Visoka rast potrošnje je predvidena tudi v kategoriji zdravstvenega varstva (Euromonitor International, 2011, str. 28 - 30).

Struktura porabe potrošnikov po posameznih skupinah dobrin



Vir: Euromonitor International, 2011
*od 2010 naprej ocena



2.3 Socialno okolje

Rusija je največja država na svetu. Gostota prebivalstva je 23 ljudi na kvadratni kilometer, kar jo uvršča med najredkeje poseljene države na svetu. Prebivalstvo je večinoma urbano (73,8 %). Večina Rusov izhaja iz vzhodnoslovanskih narodov, katerih prvotna domovina je bila najverjetneje današnja Poljska. Rusi so torej ljudje slovanskega porekla, ki zasedajo ozemlja med Baltiškim in Črnim morjem že vsaj 1500 let. V Rusiji je tudi veliko drugih etničnih skupin (Tatari - 3,8 %, Ukrajinci – 2 %, Baškirci - 1,2 %, Čuvaši - 1,1 % ...), ki večinoma prebivajo v svojih avtonomnih regijah. Uradni jezik je ruščina, ki je tudi eden od uradnih jezikov Združenih narodov. Ruska pravoslavna cerkev je bila v času komunizma zatirana, vendar pa danes doživlja preporod in je tudi največja med vzhodnimi pravoslavnimi cerkvami.



Prizor s festivala palačink Maslenitsa v Rusiji

Ruski socialni sistem je šel skozi hudo krizo v obdobju po padcu Sovjetske zveze. Med največjimi izzivi, s katerimi se Rusija trenutno sooča, je šibek zdravstveni sistem. Četudi je sistem decentraliziran, je neučinkovit, zdravniki niso dovolj izobraženi in korupcija onemogoča kakovostno zdravljenje. Po zadnjih ocenah CIE je pričakovana življenjska doba 69,85 leta (64,04 za moške in 76,02 za ženske). Umrljivost novorojenčkov je v povprečju 7,19 dojenčka na 1.000 rojstev. Za zdravstvo država namenja približno 5,1 odstotka, za šolstvo pa 4,1 odstotka BDP. Pismenega je 99,7 odstotka prebivalstva, kar pomeni, da zna 99,7 odstotka ljudi v Rusiji, starih nad 15 let, pisati in brati. Okoli tri milijone

Rusov se vpiše na 519 ruskih višješolskih institucij in 48 univerz. Rusija daje v izobraževanju velik poudarek znanosti in tehnologiji, zato je raziskovanje na področju zdravstva, matematike, znanosti ter vesolja in letalstva na visoki ravni. Tudi število zdravnikov je glede na populacijo visoko, čeprav je stanje v zdravstvu glede na zahodne standarde nezadovoljivo (MarketLine, 2013, str. 23, 65; CountryWatch Incorporated, 2013, str. 255; CIA – The World Factbook; The PRS Group, 2012, str. 15)

Rusija ima izobraženo delovno silo. Že Sovjetska zveza je bila znana po visokih standardih v izobraževanju, danes pa je v visokem šolstvu vpisanih veliko več študentov kot v devetdesetih letih. Vedno več študentov se odloča tudi za študij prava, računovodstva in managementa – področja, ki so bila v času Sovjetske zveze zanemarjena, in vedno več univerz ter poslovnih šol ponuja možnost vpisa na MBA programe. Na drugi strani pa je od ruske tranzicije iz komunističnega sistema vidno upadanje standardov v izobraževanju za tehnične poklice. Prav tako se Rusija sooča z begom možganov – inženirji, znanstveniki, IT strokovnjaki raje odhajajo na delo v tujino. Vseeno pa izobražena in disciplinirana delovna sila ostaja ena izmed glavnih prednosti vlaganja v Rusijo (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 33).

Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti socialnega okolja

PREDNOSTI

Padanje stopnje revščine

Rusija je najvišjo stopnjo revščine dosegla v letu 1992 s 33,5 odstotka ali 49,3 milijona prebivalcev. V letu 2004 je slednja padla pod 20 odstotkov (25,2 milijona prebivalcev). Po ocenah ruske statistične agencije je v letu 2012 stopnja revščine z 12,7 odstotka padla na 11,2 odstotka. Padec stopnje revščine s 33,5 odstotka v letu 1992 na 11,2 odstotka v letu 2012 je kredibilen uspeh države.

Nadzor nad zlorabo alkohola

Zloraba alkohola je resen problem ruskega gospodarstva. V letu 2010 je vlada začela s kampanjo proti alkoholu, ki naj bi uživanje alkohola do leta 2020 razpolovila. V okviru kampanje se izvajajo številni ukrepi (uradna registracija piva kot alkoholne pijače, prepoved oglaševanja alkohola, prepoved prodaje piva v kioskih in na stojnicah, prepoved prodaje med 23. in 8. uro zjutraj ...), ki bodo najverjetneje zmanjšali stopnjo zlorabe alkohola v državi.

Razlike med spoloma

Poročilo o razlikah med spoloma (World Economic Forum) iz leta 2012 uvršča Rusijo na 59. mesto med 135 državami sveta. Položaj Rusije se je v primerjavi z letom 2011 poslabšal zaradi slabšega indeksa možnosti in vključevanja žensk v gospodarstvo in politiko. Sodelovanje žensk na različnih področjih gospodarstva je pomemben kazalec družbenega razvoja, zato nazadovanje Rusije na tem področju zahteva takojšnjo pozornost. Potrebne so ustrezne vladne politike za odpravo nadaljnje neenakosti med spoloma.

Slab položaj priseljencev

Rusija se sooča z visoko stopnjo priseljencev, ki je v rusko družbo vnesla določen občutek negotovosti, saj se bojijo, da bodo ti prevzeli njihove službe, mesta in državo. Vlada vsekakor mora sprejeti tudi ukrepe za reševanje problemov priseljencev.



PRILOŽNOSTI

Ukrepi za nadzor nad tobakom

Poraba tobaka v Rusiji je izredno visoka in je ena izmed glavnih vzrokov smrti. Z namenom omejitve porabe je Putin februarja 2013 podpisal nov zakon, ki prepoveduje kajenje v javnem prevozu, v dvigalih, na avtobusnih in železniških postajah, v administrativnih, izobraževalnih in zdravstvenih ustanovah. Kajenje bo prepovedano tudi v radiu 15 metrov pred vhodi na postaje, metroje, letališča, igrišča, stanovanjske in poslovne stavbe. Leto kasneje so se ukrepi še poostрили - prepoved kajenja v restavracijah, hotelih, kavarnah ... Dodatno bo omejena tudi promocija, prodaja in oglaševanje tobačnih izdelkov. Ukrepi so sprejeti z namenom izboljšanja zdravstvenega stanja prebivalstva.

NEVARNOSTI

Demografski izzivi

Po padcu Sovjetske zveze je padanje števila prebivalstva postalo velik družbeni problem. Čeprav je število priseljencev vsako leto visoko, je populacija padla s 145,17 milijona v letu 2002 na 142,90 milijona v letu 2012. Številke kažejo, da je pozitiven naravni prirast težko dosegljiv cilj. Demografska kriza bo verjetno imela kvantitativne in kvalitativne posledice.

Zatiranje civilne družbe

Po podatkih Human Rights Watch je obstoj civilne družbe v Rusiji v nevarnosti. Od Putinove vrnitve na predsedniško funkcijo maja 2012 je bila sprejeta vrsta restriktivnih zakonov. Politični aktivisti so podvrženi ustrahovanju, nadlegovanju in zapornim kaznim. Nevladne organizacije poročajo o vmešavanju v njihovo delo. Kritiki vlade so označeni za sovražnike države. Nedavno sprejeti zakoni ogrožajo svobodo govora, združevanja, zborovanja in obstoj civilne družbe kot take.

Vir: MarketLine, 2013

2.4 Tehnološko okolje

Rusija je znana po svoji napredni obrambni tehnologiji in vojaški opremi. Je tudi vodilna v vesoljski tehnologiji. Država je imela veliko uspešnih vesoljskih misij in njihova vesoljska postaja Mir je bila prva redno naseljena postaja. Čeprav bi bil lahko prispevek države k temeljnim znanstvenim in tehnološkim raziskavam večji, je bila država uspešna pri razvoju sektorja informacijske tehnologije (IT) in sorodnih storitev.

Po padcu Sovjetske zveze je ruski telekomunikacijski sektor doživel velik preobrat. Z liberalizacijo je na stotine podjetij dobilo licence za zagotavljanje telekomunikacijskih storitev. V poznih devetdesetih letih je bil viden velik napredek v infrastrukturi v vseh delih države. Zaradi dolgotrajnih montaž stacionarnih telefonskih linij je od leta 2000 naraščalo število uporabnikov mobilnih telefonov – do leta 2005 je tako doseglo 60 odstotkov prebivalstva. V letu 2012 je bilo število uporabnikov mobilnih telefonov 257,94 milijona. V prihodnje bo ta trg rasel počasneje. Rusija ima še vedno težave z zagotavljanjem telekomunikacijske in širokopasovne infrastrukture. V letu 2011 je število uporabnikov interneta znašalo več kot 69,97 milijona. Največja rast je vidna v urbanih centrih.

Rusija kot nekdanja velesila ima izredno razvito tehnologijo raziskovalne infrastrukture, kar ji daje številne prednosti v IT sektorju. Desetletja že razvija napredno vojaško opremo, v zadnjem času pa se le-ta usmerja iz obrambnega sektorja v produkte za civilno uporabo. Zahodna tehnologija postaja vse bolj pomembna tudi zaradi skupnih vlaganj z drugimi državami. V letu 2005 je vlada IT razglasila za državno prioriteto in temu je sledila ustanovitev številnih v IT orientiranih tehnoloških parkov. Vlada je sprejela tudi številne zakone za davčne olajšave in ostale spodbude podjetjem, ki se specializirajo v IT. Ruski trg programske opreme je imel 8,4-odstotno sestavljeno letno stopnjo rasti med leti 2007 in 2011 s skupnimi prihodki 3,7 milijarde dolarjev v letu 2011. Napovedi kažejo na 11,6-odstotno sestavljeno letno stopnjo rasti med leti 2011 in 2016. V letu 2016 naj bi bil ta trg vreden 6,3 milijarde dolarjev (MarketLine, 2013, str. 71).

Ruski farmacevtski sektor je med leti 2007 in 2010 doživel eksponentno rast. Med leti 2007 in 2011 je imela farmacija 16,1-odstotno sestavljeno letno stopnjo rasti. V letu 2011 so skupni prihodki znašali 14,8 milijarde dolarjev. Rast trga naj bi v prihodnjih letih nekoliko padla, s predvideno 11-odstotno letno stopnjo rasti med leti 2011 in 2016 (MarketLine, 2013, str. 72).

Vlaganja v raziskave in razvoj (R&R) so v Rusiji znatno nižja kot v mnogih drugih industrializiranih državah. Vlaganja so bila vseskozi okrog enega odstotka BDP, kar je v primerjavi z ostalimi BRIK državami, kot sta Indija in Kitajska, občutno manj. Neto vlaganja v R&R so se zvišala z 2,61 milijarde dolarjev v letu 2001 na 19,69 milijarde v letu 2011, vendar pa so v odstotkih padla z 1,18 na 1,06 odstotka BDP (MarketLine, 2013, str. 72).



Rusija je vodilna država v vesoljski tehnologiji.

Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti tehnološkega okolja

PREDNOSTI

Sodelovanje med Rusijo in EU

Rusija in EU na področju znanosti in tehnologije dobro sodelujeta. Ruski znanstveniki sodelujejo pri pripravah okvirnih programov za raziskave in tehnološki razvoj EU. Rusija se je izkazala za pomembnega partnerja tudi pri črpanju EU sredstev in uvedbah skupnih projektov.

Strateško partnerstvo v nanotehnologiji

V letu 2011 so Rusija, Južna Koreja in Singapur podpisali dogovor o sodelovanju pri razvoju nanotehnologije. Partnerstvo bo primarno vlagalo v nanotehnološke projekte in njihovo rast, določena sredstva pa bodo namenjena tudi zagonu novih podjetij. Partnerstvo bo pripomoglo k promociji visokotehnoloških proizvodov na mednarodnih trgih.

IZZIVI

Slabo delovanje na področju patentov

Že leta Rusija slabo deluje na področju registracije tehnoloških patentov. V letu 2012 je bilo registriranih le 313 patentov. To je zelo nizka številka, če jo primerjamo z ZDA, ki jih je v istem letu registrirala 121.026. Ruski delež v mednarodni trgovini s patenti je še vedno zelo nizek, predvsem zaradi njene osredotočenosti na vesoljsko in vojaško tehnologijo.

Slab sistem znanosti in tehnologije

Rusija v sistemu znanosti in tehnologije zaradi dediščine nekdanje Sovjetske zveze (strog nadzor) zaostaja za mednarodnimi standardi. Glavne slabosti so predvsem jezikovne ovire, slaba koordinacija aktivnosti, pomanjkanje aktivne prisotnosti na mednarodnih srečanjih in slabo stanje na področju pravic intelektualne lastnine. Korupcija še dodatno ovira dobro delovanje sistema.

PRILOŽNOSTI

Naraščajoč pomen IT sektorja

Čeprav je Rusija tradicionalno osredotočena na naftno proizvodnjo, je v zadnjem času opaziti proces diverzifikacije. IT sektor je najhitreje rastoči med državami Srednje in Vzhodne Evrope. Obstaja ogromen potencial za vlaganje v IT v ruskih tradicionalnih industrijah, kjer je potrebno posodobiti tradicionalne operativne sisteme. Opazno je tudi znatno povečanje prodaje računalnikov, ki je posledica številnih vlaganj vlade v IT programe.

Vesoljsko izstrelišče

Aprila 2012 je Putin izjavil, da bo Rusija vložila okoli milijarde dolarjev za izgradnjo vesoljskega izstrelišča na Daljnem vzhodu, kar bi zmanjšalo odvisnost njenega vesoljskega programa od Kazahstana. Prvi polet v vesolje iz novega izstrelišča naj bi bil izveden v letu 2015.

NEVARNOSTI

Piratstvo

Rusija se sooča z eno najvišjih stopenj piratstva na svetu. V letu 2011 je bila stopnja piratstva na področju programske opreme 63-odstotna. Izgube sektorja poslovne programske opreme so znašale 3,23 milijarde dolarjev. Zaradi piratstva so tuji vlagatelji manj zainteresirani za ustanavljanje ekskluzivnih R&R centrov v Rusiji. Pravni sistem na področju izvajanja zakonodaje o avtorskih pravicah je ohlapen.

Slaba infrastruktura

Gospodarska rast v Rusiji je bila v zadnjih letih visoka, vendar pa ni bilo pravih prizadevanj za izgradnjo znanstvene infrastrukture, kar je dodatna ovira za tuje vlagatelje. Država se osredotoča na vlaganja v družbeni in vojaški razvoj ter napredek znanstvene infrastrukture, patentni zakoni pa očitno še niso na seznamu državnih prioritet.

2.5 Zakonodajno okolje

Rusija deluje po sistemu civilnega prava, tako kot ostali tradicionalni evropski pravni sistemi. Številni zakoniki, kot so civilni zakonik, davčni zakonik, carinski zakonik, civilna in gospodarska zakonodaja ter delavski zakonik urejajo vse glavne sfere poslovnega delovanja. Sodni sistem je sestavljen iz splošnih sodišč (med katerimi ima najvišjo pristojnost zvezno vrhovno sodišče), sistema »arbitrazhny« ali gospodarskih sodišč (kjer ima najvišjo pristojnost sodišče za arbitražo) ter ustavnega sodišča. Sistem je razdeljen na zvezni sistem in sistem lokalnih sodišč.

Rusija ima nasprotujočo si zakonodajo, ki se pogosto prekriva in spreminja, kar zapleta okolje za reševanje sporov. Neodvisno reševanje sporov je zahtevno, saj se ruski sodni sistem še razvija in je pogosto izpostavljen političnim pritiskom. Po navedbah številnih poročil je korupcija v sodnem sistemu široko razširjena in zavzema številne oblike, od podkupovanja sodnikov in tožilcev, do ponarejanja dokazov (The PRS Group, 2012, str. 9).

Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti zakonodajnega okolja

PREDNOSTI

Izboljšanje poslovnega okolja

Po podatkih poročila Svetovne banke *Doing Business Report 2013*, ki ocenjuje dejavnike poslovanja v državi, je Rusija izboljšala svojo uvrstitev na lestvici in pristala na 112. mestu med 185 gospodarstvi. Rusija se je dobro izkazala v kazalnikih, kot so ustanavljanje podjetja, pridobivanje gradbenih dovoljenj, plačevanje davkov, izvajanje pogodbenih obveznosti in reševanje insolventnosti. Za ustanovitev podjetja je potrebno izvesti osem postopkov, kar traja 18 dni. OECD povprečje je nižje - pet postopkov in 12 dni, vendar pa se je Rusija od leta 2004 izredno popravila, saj je bilo takrat za ustanovitev podjetja potrebnih 13 postopkov in 43 dni. Rusija želi do leta 2015 doseči 50. mesto na lestvici, do leta 2018 pa 20. mesto.

Šibek sodni sistem

Ruski sodni sistem je še vedno relativno šibek in nepredvidljiv. Stopnja korupcije med organi kazenskega pregona in sodniki je visoka. Sodni zaostanki še zaostrejuje razmere. Sodni sistem ima premalo sredstev ter zaposlenih, in uveljavljanje odločitev je izredno dolgotrajno. Zahodne vladne in nevladne organizacije že dolgo kritizirajo ruski pravosodni sistem zaradi pomanjkanja neodvisnosti ter izražajo zaskrbljenost zaradi politično motiviranih sodnih procesov.

Regulacija trga proizvodov

Regulacija trga proizvodov opisuje omejitve na trgu. OECD uporablja kazalce, kot so nadzor države, ovire podjetništvu, ovire za mednarodno trgovino in naložbe, da oceni uspešnost gospodarstva. Čeprav je Rusija liberalizirala nekatera področja, je na splošno njena regulacija trga proizvodov izredno restriktivna in zavira razvoj konkurence. Posebno zaskrbljujoč je nadzor države ter ovire za mednarodno trgovino in naložbe. Število podjetij, ki prispevajo določen delež k ruskemu BDP, znatno pada, kar pomeni, da konkurenca med največjimi podjetji pada, majhna in srednje velika podjetja pa predstavljajo le 20 odstotkov vseh zaposlenih in ustvarjajo še manjši delež proizvodnje. Konkurenca je ovirana tudi zaradi kartelov.

Neučinkoviti protikorupcijski ukrepi

Rusija je na globalni ravni močno kritizirana zaradi visoke stopnje korupcije, zato je vlada pod pritiskom zahtev po spremembah. V letu 2012 je indeks zaznave korupcije Rusijo uvrstil na 133. mesto med 174 gospodarstvi, kar jo je postavilo za vse ostale BRIK države. V tem oziru je nedavno sprejel zakon, ki prepoveduje državnim uradnikom in njihovim družinskim članom odpiranje bančnih računov v tujini, pomemben korak v boju s korupcijo. Vendar pa končna vsebina zakona, ki ga je podpisal Putin, dodaja izjemo za najvišje državne uradnike. Kritiki poudarjajo, da taki pomanjkljivi ukrepi ovirajo napredek.

PRILOŽNOSTI

Sprostitev pravil o tujih naložbah

Aprila 2013 je Medvedjev podpisal amandmaje k Zakonu za tuje naložbe, ki zagotavljajo tujim vlagateljem lažji vstop na ruski trg. V številnih primerih namreč odpravlja nujnost odobritve nakupa deležev podjetij s strani nacionalne agencije *Federal Anti-Monopoly Service*. Tovrstni ukrepi bodo izboljšali investicijsko klimo in privabili tuje naložbe.

NEVARNOSTI

Ogrožanje osebnih pravic

Avgusta 2013 je bil sprejet zakon, ki stigmatizira homoseksualce in prepoveduje podajanje informacij o homoseksualnosti otrokom. Vlada in ruska pravoslavna Cerkev vidita zahodni liberalizem kot neposredni vzrok za proteste mladih proti Putinovemu režimu. Ruske elite se zgražajo nad homoseksualci, ti so tudi obtoženi za nizko rodnost v Rusiji. Nov zakon je sprejet 20 let po tem, ko so v procesu demokratičnih reform ovrgli Stalinov zakon za kaznovanje homoseksualnosti, vendar pa v enaki meri ogroža človekove pravice in svoboščine. Zakon je odgovor na incident v katedrali, ko so pripadnice glasbene skupine Pussy Riot nastopile s pesmijo, ki naj bi nasprotovala Putinovemu režimu, in bile zato tudi obsojene na zaporno kazen.

Upočasnjevanje strukturnih reform

Čeprav se je investicijska klima v Rusiji po liberalizaciji znatno izboljšala, počasnost uveljavljanja strukturnih reform še naprej odvrča tuje vlagatelje. Ruska vlada je bila mnogokrat kritizirana zaradi pomanjkanja transparentnosti. Med globalno gospodarsko krizo je vlada intervenirala s podporo najbolj prizadetim sektorjem, kar pa je posledično prineslo še manjšo transparentnost dela državnih organov. Pomanjkljivi so tudi ukrepi za povečanje preglednosti v davčni zakonodaji in administraciji. Če zakonodajni sistem ostane nezanesljiv, bo še naprej odvrčal vlagatelje od vstopa v državo.

Vir: MarketLine, 2013

2.6 Naravno okolje

Rusija že dolgo časa trpi zaradi problemov z onesnaževanjem. V devetdesetih letih je država zaznamovala globoka socialna ekonomska kriza, katere rezultat je bil 50-odstotni padec industrijske proizvodnje. V nasprotju s pričakovanji pa padec proizvodnje ni pomenil tudi sorazmernega zmanjšanja onesnaženja in kontaminacije. Rusija je četrta po izpustu toplogrednih plinov – pred njo so le Kitajska, ZDA in Evropska unija (vse države skupaj) (CountryWatch, 2013, str. 324). Čeprav vlada sprejema ukrepe za varstvo okolja, predstavljajo ruski nuklearni reaktorji in odpadki, ki jih proizvedejo, veliko grožnjo okoliškim regijam. Nezakonita sečnja in izlitja nafte so še vedno med največjimi okoljevarstvenimi izzivi Rusije.

Čeprav v Rusiji obstaja sistem za upravljanje z okoljem, pomanjkanje potrebnih sredstev za reševanje okoljskih problemov preprečuje, da bi država učinkovito vpeljala zaščitne ukrepe. Vlada namerava uvesti okoljski varnostni sistem za reševanje tega problema. Rusija je tudi podpisnica mnogih mednarodnih sporazumov za varstvo okolja (MarketLine, 2013, str. 35).

Prednosti, izzivi, priložnosti in nevarnosti naravnega okolja

PREDNOSTI

Nova okoljevarstvena politika

Konec aprila 2012 je odhajajoči predsednik Medvedjev sprejel načela državne politike na področju okoljevarstvenega razvoja do leta 2030. Novi dokument poudarja, da morajo biti kazni za kršenje okoljske zakonodaje strožje.

Mednarodno sodelovanje

Rusija sodeluje in je podpisnica številnih mednarodnih sporazumov, povezanih z različnimi okoljskimi problemi. Od junija 2008 je sporazum med Rusijo in Kitajsko izboljšal njuno sodelovanje na področju čiščenja s toksičnimi odpadki prizadetih območij. Ruska vlada je podpisala podobne sporazume tudi z Indonezijo, Japonsko, Iranom in s Češko z namenom razvoja tehnologije za izboljšanje varovanja okolja. Ti sporazumi bodo v prihodnje pozitivno vplivali na področje varovanja okolja v Rusiji.

IZZIVI

Nezakonita sečnja

Nezakonita sečnja je v Rusiji velik problem, saj vsako leto stane državo okrog milijarde dolarjev. Ta denar bi lahko koristno porabili za razvoj lokalnih skupnosti. Poleg denarnih izgub nezakonita sečnja ogroža tudi prosto živeče živali. Zaradi naraščajočega povpraševanja Kitajske je Rusija posekala že skoraj ves svoj trdi les, ogroženo pa je tudi preživetje zadnjih sibirskih tigrov.

Okoljska tveganja zaradi izlitij nafte

Rusija je ena največjih dobaviteljic nafte na globalnem trgu in večino svoje proizvodnje prepelje preko morskih poti. V preteklosti je bilo veliko primerov, ko so izlitja iz transportnih kontejnerjev povzročila onesnaženje, posledice zadnjih izlitij pa so vidne še danes. Vlada vseeno ni sprejela nobenih proaktivnih ukrepov za preprečevanje tovrstnih izlitij, in možnost ponovitve predstavlja resen okoljski izziv.

PRILOŽNOSTI

Promocija čiste energije

Ruska podpora zemeljskemu plinu kot alternativnemu gorivu kaže na prizadevanja države pri spodbujanju uporabe čiste energije. Zakon, sprejet maja 2013, predvideva predelavo 50 odstotkov mestnih avtobusov na plinski pogon do leta 2020. Do januarja 2014 morajo ruska ministrstva za industrijo, regionalni razvoj, promet in energijo predložiti ukrepe za uvedbo plina kot pogonskega goriva. Medvedjev je predlagal davčne olajšave za vozila na plinski pogon ter zmanjšanje dajatev za komponente, ki so potrebne za proizvodnjo tovrstnih vozil. Srednjeročno bo tovrstna promocija verjetno izboljšala kakovost okolja v Rusiji.

Kazni za trgovanje s prostoživečimi živalmi

Ruska vlada je predlagala nov zakon, ki bi kriminaliziral trgovino, transport in posedovanje ogroženih živalskih vrst. Zmanjšanje števila sibirskih tigrov gre pripisati divjemu lovu. Prejšnji zakon je kriminaliziral le dejansko usmrnitev živali in v mnogih primerih so ujeti divji lovci trdili, da so živali našli že mrtve ter se tako izognili kaznim. Nov zakon je pomemben korak k večji zaščiti teh ogroženih živali.



Za Rusijo je značilna visoka stopnja energetske intenzivnosti.

NEVARNOSTI

Visoka stopnja energetske intenzivnosti

Visoka stopnja energetske intenzivnosti odraža neučinkovito rabo energije. Čeprav se je stopnja intenzivnosti od leta 2005 do 2010 zmanjšala, ta še vedno ostaja višja kot v ostalih BRIK državah. Stopnja energetske intenzivnosti se je skozi leta zviševala zaradi visoke industrijske aktivnosti. Pomanjkanje ustreznih ukrepov bo škodljivo vplivalo na gospodarstvo.

Problemi z nadzorovanjem okolja

Hydromet, federativno telo, odgovorno za zbiranje podatkov o različnih naravnih pogojih, ter Generalni oddelek za naravne vire in varovanje okolja (*General Department of Natural Resources and Environment Protection – GDNR*) sta pristojna za nadzor naravnega okolja v državi. Problem je, da med njima ni nobenega konsenza in rutinske komunikacije ter izmenjave informacij. To je vodilo v neučinkovit nadzor. Sprejeti niso bili nobeni ukrepi za koordinacijo obeh teles, zato težave z opazovanjem in nadzorovanjem naravnega okolja ostajajo nerešene.

Vir: MarketLine, 2013



03 INVESTICIJSKO OKOLJE



Korupcija, pomanjkanje zaupanja v institucije in zadnje čase tudi negotovost glede menjalnega tečaja rublja ter globalna gospodarska kriza zavirajo tuje in domače vlagatelje. Rusija je nekoliko napredovala pri vzpostavljanju pravne države, ki je temelj modernega tržnega gospodarstva, vendar ostaja še veliko dela, predvsem na področju pravosodja. Vendar pa je v zadnjih letih ruska vlada neposredne tuje naložbe (predvsem skozi strukturne reforme) postavila v ospredje (CountryWatch Incorporated, 2013, str. 217).

Številna tuja podjetja fizično niso prisotna v Rusiji, namesto tega se raje odločijo za navidezno cenejši pristop – izvoz preko ruskega distributerja. V tem primeru se resda ni potrebno ukvarjati z rusko birokracijo, vendar pa se morajo zavedati določenih tveganj in praktičnih problemov, kot so problem nadziranja ruskega distributerja, zaščita registracije proizvoda, razvoj identitete znamke in nepoznavanje trga.

3.1 Ustanovitev podjetja in oblike poslovanja

Če vaše podjetje ne deluje v enem od strateških sektorjev, ki so navedeni v zveznem zakonu 57-FZ (dostopen na strani *Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation*), potem neposredna tuja naložba navadno ne potrebuje predhodne odobritve. Tuji subjekti potrebujejo za ustanovitev banke ali kreditne ustanove (ali nakup delnic že obstoječih bank) odobritev Ruske centralne banke. V tem primeru je potrebna tudi odobritev Ruskega protimonopolnega odbora. Vlada je postavila tudi omejitve (z zakonom, dekretom ali državnih lastništvom) tujega lastništva v panogah in posameznih podjetjih, ki jih obravnava kot strateške ali »občutljive« (zemeljski plin, bančništvo, zavarovalništvo, množični mediji, diamanti, civilno letalstvo). S pristopom Rusije k WTO naj bi se te omejitve liberalizirale (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 17 - 18).

V primeru celotnega prevzema ali prevzema deleža že obstoječega podjetja morajo biti vsi nakupi delnic registrirani pri Zvezni službi za finančne trge. Nakup deleža, ki je večji od 20 odstotkov, zahteva tudi predhodno odobritev Zvezne protimonopolne službe, kot tudi povečanje deleža nad to mejo ali za več kot deset odstotkov proizvodnih sredstev podjetja. Zvezni zakon 57-FZ identificira 42 področij, ki so strateška za Rusko federacijo. Če želijo vlagatelji nadzirati več kot 50 odstotkov podjetij v teh panogah, potrebujejo posebno odobritev, ki jo lahko izda le odbor, na čelu katerega je sam premier. V primerih, ko želi tuje podjetje v državnem lastništvu vlagati v rusko podjetje, ki je dejavno v eni izmed strateških panog, je odobritev potrebna že pri deležih, večjih od 25 odstotkov, pod nobenim pogojem pa tako podjetje ne bo moglo nadzirati večinskega deleža (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 19 - 21).

Pri ustanavljanju novega podjetja se vladna prizadevanja za privabljanje tujih vlagateljev kažejo v izboljšanju položaja na lestvici pogojev poslovanja (Doing Business), ki jo vsako leto pripravi Svetovna banka. V primerjavi z ocenami za leto 2013 je v letu 2014 Rusija skočila s 111. na 92. mesto, kar pomeni, da se ji je položaj izboljšal za 19 mest. Rusija je najbolj napredovala pri zagotavljanju električne energije, kjer je skočila kar za 71 mest (s 188. na 117. mesto), pri registraciji lastnine (s 46. na 17. mesto) in pri ustanavljanju podjetja (s 100. na 88. mesto). Položaj si je izboljšala tudi na področju plačevanja davkov (56. mesto), čezmejnega trgovanja (157. mesto) in izdajanja gradbenih dovoljenj (178. mesto), nekoliko pa se ji je poslabšal na področju pridobivanja posojil (109. mesto), zaščite vlagateljev (115. mesto) in odpravljanju insolventnosti (55. mesto). Najboljše se Rusija uvršča pri uveljavljanju pogodb, kjer je ohranila deseto mesto (Doing Business). Vendar pa je potrebno poudariti, da je bila Rusija še leta 2007 na 33. mestu skupne lestvice ugodnosti pogojev poslovanja (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 26).

Agencija za strateške spodbude, ki jo je ustanovil Vladimir Putin, je objavila številne predloge, ki opisujejo ukrepe za lažje in hitrejše ustanavljanje ter registracijo podjetja v Rusiji. V letih 2013 in 2014 se bo agencija osredotočila na poenostavljanje postopkov naložb z ukinjanjem nepotrebnih birokratskih zahtev (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 26).

Tuji vlagatelji, ki želijo dolgoročno poslovati v Rusiji, lahko izbirajo med številnimi poslovno-organizacijskimi oblikami. Zakon v Rusiji predvideva številne oblike pravnih oseb, med katerimi so najpogostejše družba z omejeno odgovornostjo, zaprta delniška družba, odprta delniška družba,

samostojni podjetnik in splošno ter omejeno partnerstvo. Za tuje vlagatelje so najzanimivejše prve tri oblike, ker ne zahtevajo osebne udeležbe ustanoviteljev v upravljanju podjetja in nosijo odgovornost le v sorazmerju z višino svojega prispevka. V Rusiji je mogoče odpreti tudi predstavništvo, ki je tradicionalno najpreprostejša oblika poslovanja tujih podjetij na ruskem trgu (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 26 - 27).



3.1.1 Predstavništvo

Čeprav lahko predstavništvo v Rusiji posluje in je posebej obdavčeno, ni obravnavano kot od svoje matične družbe ločena pravna oseba. Zato določenih aktivnosti ne more izvajati. Uvaža lahko le dobrine, ki jih potrebuje za svoje lastne namene, in ne more registrirati nepremičnine na svoje ime. Predstavništvo lahko naleti na težave pri pridobivanju licenc in dovoljenj za izvajanje določenih poslovnih aktivnosti. Lahko pa opravlja reprezentativne funkcije za svoje matično podjetje, vključno s pogajanjem za sklepanje dogovorov in pogodb, ter izvaja trženjske in promocijske aktivnosti (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 27). Zaposleni na predstavništvu pa nimajo pravice sklepanja poslov in podpisovanja dogovorov v imenu matične družbe. Kljub temu, da predstavništva ne poslujejo z ruskimi strankami, morajo natančno voditi račune in vsako četrtletje poročati številnim državnim institucijam, kar pomeni okoli 15 poročil. Akreditacija predstavništva zahteva dovoljenje s strani akreditacijske agencije. Tuja podjetja, ki odprejo predstavništva v Rusiji, se ponavadi registrirajo pri Ruski gospodarski zbornici ali Državni zbornici za registracijo, kar predstavništvu omogoča delovanje na območju celotne države, ne glede na to, kje se nahaja. Poleg registracije na zvezni ravni pa mora biti vsako predstavništvo registrirano tudi regionalno. Če se predstavništvo registrira zgolj na regionalni ravni, lahko le-to posluje zgolj v tisti regiji (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 27).

3.1.2 Podružnica

V nasprotju s hčerinskim podjetjem podružnica ni samostojna pravna entiteta, temveč je del matičnega podjetja. Vseeno mora biti registrirana ali akreditirana še preden začne s poslovanjem v Rusiji (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 30). V nasprotju s predstavništvom podružnica omogoča tudi opravljanje komercialne dejavnosti, lahko sklepa dogovore s poslovnimi partnerji v Rusiji ter izdaja račune. Podružnica plača 20-odstotni davek na dobiček. Neto dobiček je lahko prenesen na matično podjetje v domovini po odbitku davka brez kakršnih koli davčnih posledic. Ustanavljanje podružnice je nesmiselno, če se podjetje ukvarja z intenzivno trgovinsko dejavnostjo. Preko podružnice je težje uvoziti dobrine, včasih pa je to zaradi specifičnih zahtev registracije proizvoda celo nemogoče.



3.1.3 Hčerinsko podjetje

Hčerinsko podjetje je samostojna pravna oseba, kar pomeni, da matično podjetje ni odgovorno za poslovne dogovore, ki jih sklene hčerinsko podjetje. To zagotavlja določeno stopnjo zaščite za ustanovitelja. Kljub temu ruske stranke v primeru velikih projektov pogosto vztrajajo, da matično podjetje prevzame del odgovornosti ali da je končen dogovor sklenjen neposredno z matico. Prodajne transakcije med hčerinskim podjetjem in ruskimi partnerji so dokaj preproste, vendar se lahko izvajajo le v rubljah. Hkrati so vse transakcije med matičnim in hčerinskim podjetjem predmet regulacije valute. To pomeni, da je v začetni fazi financiranja potrebno previdno uravnovesiti lastni kapital in posojilo ustanovitelja ter o tem banki obsežno poročati. Najpreprostejša oblika podjetja v Rusiji je družba z omejeno odgovornostjo, zato je to tudi zelo pogosta oblika hčerinskih podjetij tujih vlagateljev. Število družbenikov ne sme presegati 50, sicer se mora družba preoblikovati v delniško družbo ali zadrugo (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 27 - 30).

3.2 Davki in druge dajatve

Davčna stopnja na dobiček podjetja se je v letu 2002 znižala s 35 na 24 odstotkov, v letu 2009 pa na 20 odstotkov, kar je veliko manj kot v ostalih državah v regiji. Vseeno pa nacionalni prispevki za zavarovanje in ostale dajatve, kot so prispevki za registracije, inšpekcije, birokratske zadeve in dajatve za uvoz, povečujejo obremenitve podjetij (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 51 - 52).

Po podatkih Svetovne banke priprava davčne napovedi v Rusiji traja v povprečju dvakrat dlje kot v ostalih OECD državah. Ključni problem je pridobitev pravnega pooblastila za vračilo davka na dodano vrednost (DDV) za izvožene dobrine. To predstavlja predvsem problem za podjetja, ki želijo izvažati industrijske dobrine. Veliko podjetij, vključno s pomembnimi mednarodnimi vlagatelji, je ugotovilo, da je skoraj nemogoče dobiti odobritev davčnih organov za vračilo DDV, ne da bi šli na sodišče. Davek na dodano vrednost je bil v letu 2004 znižan z 20 na 18 odstotkov, hkrati pa so odpravili tudi prodajni davek. Napoved do leta 2015 predvideva proračunski primanjkljaj, ki bo predvsem posledica naraščajočih obveznosti vlade, da poveča izdatke za pokojnine, dvigne plače javnih uslužbencev in poviša vojaške izdatke. Putin, ki je marca 2012 ponovno nastopil šestletni predsedniški mandat, vseeno obljublja, da vlada ne bo povečala obdavčitve podjetij (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 51 - 52).



Kljub napovedanemu proračunskemu primanjkljaju naj vlada ne bi povečevala obdavčitve podjetij.

Davek na dobiček mora plačati vsaka nerezidenčna pravna oseba, ki se v Rusiji ukvarja z gospodarsko dejavnostjo preko kakršne koli lokalne ustanove (predstavništvo, podružnica, agencija, pisarna ...). Predstavništva morajo poročati davčnim organom ne glede na to, ali izvajajo obdavčljive aktivnosti in/ali ustvarjajo prihodek. Poleg tega so lahko obdavčene tudi nekatere oblike prihodkov, kot so dividende, obresti in licenčnine, prejete s strani tujih podjetij brez stalne prisotnosti v Rusiji. Pri odpravljanju dvojne obdavčitve se za Rusko federacijo v Sloveniji uporablja metoda navadnega odbitka, kar pomeni, da se davek v Sloveniji zmanjša le za znesek davka, plačanega v državi vira, ki je enak davku, ki bi ga Slovenija sama odmerila od dohodka, doseženega v drugi državi (Davčna uprava Republike Slovenije).

Davek na premoženje se nanaša na premoženje rezidenčnih pravnih oseb, ki temelji na neto knjigovodski vrednosti osnovnih sredstev. Tuja podjetja brez stalne prisotnosti v Rusiji morajo plačati davek na svoje nepremičnine v Rusiji. Lokalne oblasti lahko postavijo največ 2,2-odstotno davčno stopnjo in podjetja tudi oprostitjo plačila davka na nepremičnine. Kapitalski dobički se obravnavajo kot navaden dohodek in so obdavčeni po običajni 20-odstotni davčni stopnji (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 56).

Delodajalci morajo plačati obvezne prispevke za pokojninski sklad, sklad obveznega zdravstvenega zavarovanja in sklad socialnega zavarovanja. V letu 2010 je prispevna stopnja, ki se razdeli na vse tri sklade, znašala 26 odstotkov, v letu 2011 pa se je dvignila na 34 odstotkov in bila znižana na 30 odstotkov v letu 2012. V letu 2014 naj bi za zaposlene, ki zaslužijo manj kot 512.000 rubljev na leto, prispevno stopnjo ponovno dvignili na 34 odstotkov. Delodajalci morajo plačati tudi nezgodna zavarovanja. Prispevne stopnje za zavarovanje v primeru nezgod ali bolezni so od 0,2 do 8,5 odstotka bruto plače, odvisno od stopnje tveganja delovnega mesta. Za pisarniško osebje je ta stopnja navadno 0,2 odstotka (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 60).



3.3 Spodbude in davčne olajšave

Vlada se trudi izboljšati investicijsko okolje predvsem z davčnimi, s sodnimi, z bančnimi, s carinskimi in z ostalimi gospodarskimi reformami, manj pa s specifičnimi investicijskimi spodbudami za tuje vlagatelje. Kot že omenjeno, je vlada davek na dobiček znižala na 20 odstotkov, potekajo pa tudi pogovori za dodatno znižanje, čeprav je le-to malo verjetno zaradi naraščajočega proračunskega primanjkljaja. Nekatere splošne davčne olajšave ostajajo. Določene industrijske panoge so upravičene do olajšave carinskega davka in DDV. Tako je na primer uvažanje delov za avtomobilsko proizvodnjo oproščeno uvozne dajatve (v primerjavi s petodstotnim davkom na uvoz v večini primerov). Nekatere raziskovalno-razvojne storitve so oproščene DDV, nekatera podjetja, ki se ukvarjajo z informacijsko tehnologijo, pa lahko uveljavljajo olajšave pri plačevanju socialnih prispevkov (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 49).

Regionalne in lokalne oblasti lahko zagotavljajo spodbude z znižanjem regionalnega dela davka na dobiček za 4,5 odstotka (ta predstavlja 18 odstotnih točk od skupno 20 odstotkov davka na dobiček). V preteklosti so sicer regionalne oblasti podjetja v celoti oprostile plačila davka na dobiček. Lokalne oblasti jih lahko še vedno oprostijo plačila davka na premoženje. V letu 2005 je parlament sprejel tudi zakon o posebnih ekonomskih conah (namenjenih tehnološkim parkom, razvoju transportne infrastrukture in zdravstvenim centrom), ki lahko imajo poseben davčni režim, ter ostale spodbude za podjetja. V Rusiji zdaj obstajajo štiri vrste tovrstnih ekonomskih con: industrijsko-proizvodne, turistično-rekreativne, visokotehnološke in geografske (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 51).

Posebnih spodbud so deležne tudi specifične industrijske panoge. Podjetja, ki se ukvarjajo z visoko tehnologijo in nanotehnologijo, so lahko oproščena plačevanja davka za deset let, če so izbrana s strani industrijskih konzorcijev in skupin, oblikovanih s strani vlade, za vzpostavitev inovacijskega centra Skolkovo blizu Moskve, znanega tudi kot ruska Silicijeva dolina, in drugih inovacijskih centrov po državi. Spodbude, o katerih se je govorilo med ustanavljanjem inovacijskega centra Skolkovo, so bile med drugim državne subvencije, posojila z državno garancijo, injekcije državnega kapitala preko državnega podjetja Rusnano ter ustanovitev skladov tveganega kapitala. Spodbude, ki so trenutno na voljo podjetjem, sprejetim v inovacijski center Skolkovo, trajajo deset let od vstopa podjetja v center. Sem sodi oprostitev plačevanja davka na dobiček, DDV-ja in davka na lastnino ter znižana stopnja

socialnih prispevkov. Davčne olajšave so znižane, ko promet podjetja doseže milijardo in dobiček preseže 300 milijonov rubljev (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 48).

Olajšave pri DDV so mogoče tudi za proizvajalce in uvoznike določenih zdravil in medicinske opreme. Številne zdravstvene storitve so lahko oproščene davka na dobiček. Spodbude in olajšave so prisotne tudi v avtomobilski industriji, bančništvu in zavarovalništvu, rudarstvu ter pri naravnih virih.



Olajšave pri DDV so mogoče tudi za proizvajalce in uvoznike določenih zdravil in medicinske opreme.

3.4 Trg dela in delovna zakonodaja

Kot piše že v prvem poglavju, ima Rusija izobraženo delovno silo. Vedno več študentov se odloča za študij prava, računovodstva in managementa – področja, ki so bila v času Sovjetske zveze zanemarjena – in vedno več univerz ter poslovnih šol ponuja možnost vpisa na MBA programe. Na drugi strani pa je od ruske tranzicije iz komunističnega sistema viden upad standardov v izobraževanju za tehnične poklice. Prav tako se Rusija sooča z begom možganov, vseeno pa izobražena in disciplinirana delovna sila ostaja ena izmed glavnih prednosti vlaganja v Rusijo (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 33).

Zakon o delovnih razmerjih je krovni zakon, ki ureja vprašanja o delovnih mestih. Novi zakon je bil sprejet v letu 2001, pet let kasneje pa so bili dodani številni pomembni amandmaji. Zakon sedaj (v primerjavi s preteklim) dodeljuje več pravic delodajalcem. S tem se ruski trg dela zelo približuje zahtevam, ki jih postavlja tržno gospodarstvo. Vseeno je ruska delovna zakonodaja relativno restriktivna, vsebuje precejšnje socialne dajatve za delodajalce in na splošno bolj postavlja v ospredje samega delavca in njegove pravice (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 33).

Ruska delovna zakonodaja se uporablja za vsa podjetja in vse zaposlene, ne glede na njihov izvor (razen veleposlaništev in institucij s podobnim statusom). Delodajalci, ki ne delujejo v skladu z delovno zakonodajo, so lahko civilno, administrativno, disciplinsko in včasih tudi kazensko odgovorni. Vsi zaposleni morajo podpisati dogovor o zaposlitvi. Zakon o delovnih razmerjih v 57. členu natančno določa njegove nujne vsebine. Delodajalci, ki zaposlujejo tujce, morajo vedeti, da mora biti vsaka pogodba o zaposlitvi napisana v ruskem jeziku ali prevedena v ruščino. Prekinitev zaposlitve je po novem zakonu enostavnejša kot v preteklosti, četudi je odpuščanje še vedno zapleten postopek in se delodajalci na tem področju pogosto soočajo s problemi. Zakon o delovnih razmerjih natančno določa tudi pravila o varnosti na delovnem mestu ter delavnik. Za delodajalce je manj problematično določilo o minimalni mesečni plači, saj je ta tako nizka, da praktično ne predstavlja nikakršne obremenitve za delodajalca (The Economist Intelligence Unit, 2013, str. 34).



04 PREGLED IZBRANIH INDUSTRIJSKIH PANOG



4.1 Farmacija

4.1.1 Značilnosti trga

Ruski farmacevtski trg ostaja med najbolj zanimivimi na evropskih trgih v razvoju, predvsem zaradi same velikosti trga, rastočega gospodarstva in naraščajočih državnih naložb v zdravstvo. Glavna sprememba na ruskem farmacevtskem trgu v preteklem desetletju je bila naraščajoča vloga države na področju ustanavljanja industrijskih politik in vlaganj v samo proizvodnjo. Ključna gonilna sila farmacevtskega trga so programi za financiranje proizvodnje zdravil posameznih segmentov in skupin bolezni. V prihodnosti se je država zavezala tudi k financiranju proizvodnje univerzalnih zdravil. Ruski pristop k WTO bo pozitivno vplival tudi na izvajanje politik intelektualne lastnine in splošno izboljšanje poslovnega okolja na tem področju, kar je bil v preteklosti velik problem (Business Monitor International, 2013, str. 41).

Značilnost ruskega farmacevtskega trga je velika moč kupcev v kombinaciji z zahtevnim vstopom na trg zaradi pravnih in regulativnih okvirov. Približno dve tretjini porabe za zdravstveno varstvo v Rusiji predstavlja javni sektor. Zaposleni so zavarovani z obveznim zdravstvenim zavarovanjem, ki je financiran s strani centralnih in regionalnih državnih institucij ter prispevkov delodajalcev, brezposelni in upokojenci pa so upravičeni do brezplačnega obveznega zdravstvenega zavarovanja. Obvezno zdravstveno zavarovanje ne pokrije stroškov večine zdravil nehospitaliziranih bolnikov, kar predstavlja večji delež zasebne porabe za zdravstveno varstvo (MarketLine, 2012, str. 11 - 12).

Ruski RRR kazalec (*Risk / Reward Ratio*), ki kaže razmerje med potencialnim dobičkom in tveganjem, je 60 (od 100), zaradi česar je njen farmacevtski trg drugi najbolj privlačen med evropskimi državami v razvoju. Rusija ima sicer zelo visok kazalec potencialnega dobička, vendar je celoten rezultat nižji

zaradi visokega tveganja. Rusija namreč predstavlja zahtevno poslovno okolje. Vseeno pa načrtovane državne politike na področju zdravil obljublajo nadaljnjo rast ruskega farmacevtskega trga (Business Monitor International, 2013, str. 41).

Po podatkih iz leta 2011 predstavlja Rusija 6,6 odstotka evropskega farmacevtskega trga. Na prvem mestu je Francija s 17 odstotki, sledita pa ji Nemčija s 16,9 in Velika Britanija z 11,1 odstotka. Rusija je na četrtem mestu. Ostale evropske države predstavljajo 48,3 odstotka (MarketLine, 2012, str. 9).

Največji igralec na ruskem farmacevtskem trgu je Novartis, ki ustvari 3,7 odstotka vrednosti trga. Sledijo mu Sanofi s 3,3 odstotka, Pharmstandart s 3,1 odstotka, Bayer z 2,6 odstotka in ostala podjetja, ki skupaj predstavljajo 87,2 odstotka trga (MarketLine, 2012, str. 10).



Poraba zdravil v Rusiji narašča.

4.1.2 Trendi

Ruski farmacevtski trg je v letu 2012 zrasel za 19 odstotkov, kar je veliko v primerjavi z 2,5 odstotka, kolikor je znašala rast svetovnega trga. Značilna je tudi rast porabe zdravil na prebivalca, ki zdaj znaša okoli 140 dolarjev na leto. Za primerjavo: na Poljskem znaša letna poraba na prebivalca 220, na Češkem pa 260 dolarjev. Ne glede na velikost trga ima Rusija malo lastne proizvodnje. Le okoli 30 odstotkov zdravil je proizvedenih doma, vendar pa je država v letu 2010 postavila razvoj farmacevtske industrije kot prednostno nalogo. Domači proizvajalci so tako deležni spodbud, kar v Rusijo posledično privablja tuj kapital in prenos tehnologij (Tomažević, 2013, str. 20).



Rast trga zdravil na recept se bo pospešila, saj Rusija uvaja sistem univerzalne pokritosti zdravljenja. Sistem naj bi se uvedel že leta 2010, vendar je bila njegova vpeljava prestavljena na leto 2016, prvi pilotni projekti pa naj bi se izvedli že v letu 2014. Nadaljnja modernizacija zdravstvenega sistema in naraščajoča poraba države ter potrošnikov bodo še dodatno vplivali na rast tega industrijskega sektorja. Raslo bo povpraševanje po naprednih zdravilih, po zdravilih za kardiovaskularne bolezni, bolezni metabolizma in osrednjega živčnega sistema. Zdravstveni izzivi, s katerimi se sooča širša populacija (Rusija se sooča z eno izmed največjih obremenitev zaradi bolezni), bodo glavno gonilo povpraševanja. Pokritost v okviru predlaganega sistema zavarovanja bo skoraj zagotovo omejena na cenejša in lokalno proizvedena generična zdravila. Poleg tega bodo deflacijski pritiski pri oblikovanju cen zdravil zaslužni za zmerno rast prodaje zdravil na recept (Business Monitor International, 2013, str.42).

V letu 2013 je bil ruski trg zdravil na recept vreden okoli 15,18 milijarde dolarjev oziroma okoli 61 odstotkov celotnega trga. Po napovedih Business Monitor International naj bi do leta 2018 vrednost zrasla na 22,07 milijarde dolarjev (Business Monitor International, 2013, str.42).

Vrednost trga generičnih zdravil bo ostala visoka. Velik segment prebivalstva si lahko privošči le zdravila nižjega cenovnega razreda, Rusija pa omejuje uvoz tujih originalnih zdravil. Lokalna prizadevanja za razvoj originalnih zdravil bodo osredotočena na proizvodnjo nujnih zdravil z izvoznim potencialom in/ali za zagotavljanje nacionalne varnosti (npr. cepiva). Glede na čas in stroške razvoja originalnih zdravil ter izvedbo kliničnih poskusov in regulativnih zahtev, ki jih morajo izpolnjevati proizvajalci zdravil, napovedi kažejo, da lokalna patentirana zdravila v naslednjem desetletju najverjetneje ne bodo resneje ogrozila tržnega deleža generičnih zdravil (Business Monitor International, 2013, str.43).

Business Monitor International napoveduje, da bo ruski trg generičnih zdravil do leta 2018 vreden 14,41 milijarde dolarjev, skupno skoraj 40 odstotkov celotnega farmacevtskega trga (Business Monitor International, 2013, str. 43).

Zdravila, ki se prodajajo brez recepta (*Over-the-counter medicine* – t. i. OTC zdravila), predstavljajo relativno velik delež ruskega farmacevtskega trga, predvsem zaradi nizke cene in lahke dostopnosti ter omejenega povračila stroškov zdravil na recept. Hitra rast verig lekarn in priložnosti za promocijo OTC zdravil znotraj le-teh poganjata njihovo potrošnjo. Po napovedih se bo rast trga OTC zdravil, ki je prehitela rast celotnega trga, nadaljevala tudi v prihodnje. Uživanje vitaminov in prehranskih dodatkov ter samozdravljenje osnovnih bolezni namreč postajajo nekaj vsakdanjega (Business Monitor International, 2013, str. 44).

4.1.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja

PharmTech, Moskva - www.pharmtech-expo.ru (biztradeshows)

Pharmingredients+, Moskva (biztradeshows)

Apteka Moscow, Moskva (biztradeshows)

Pharmacy St. Petersburg, Sankt Peterburg (biztradeshows)

4.2 Telekomunikacije

4.2.1 Značilnosti trga

Kljub prodaji Tele2 ostaja ruski trg telekomunikacij med najbolj dinamičnimi v Srednji in Vzhodni Evropi, s hitrim razvojem 4G LTE storitev, mobilnih storitev z dodano vrednostjo, kot je mobilno bančništvo, in intenzivno konkurenco v konvergenčnih storitvah. Na trgu so prisotni številni veliki mednarodni operaterji na področju mobilne in fiksne telefonije (MTS, VimpelCoom, MegaFon, Rostelecom), pa tudi na področju žičnega omrežja (ER-Telecom, TTK). Konkurenca med temi podjetji je pripomogla k spodbujanju inovacij, razvoju telekomunikacijskih storitev in dostopa do njih ter znižanju cen (Business Monitor International, 2013, str.45).

Rast naročnikov mobilne telefonije je močno upadla, saj je trg postal nasičen (164,5-odstotna penetracija v prvem četrtletju 2013). Število naročnikov brezžičnih omrežij še naprej močno raste, pametni telefoni pa so spodbudili pozitivne trende na širšem trgu mobilne širokopasovne povezave. Uporaba pametnih telefonov se je od konca leta 2011 do konca leta 2012 s 14 odstotkov povzpela na 22,9 odstotka (Business Monitor International, 2013, str.45).



Do konca leta 2017 naj bi bilo v Rusiji že skoraj 132 milijonov uporabnikov 3G omrežij.

4.2.2 Trendi

Zaradi nasičenosti trga mobilne telefonije bo rast naročin padla, vendar pa je trg naročin brezžičnega prenosa podatkov preko 3G in 4G omrežij veliko bolj dinamičen, kar je posledica povečanega povpraševanja po pametnih telefonih. Ključni dejavnik rasti uporabnikov 3G omrežja je naraščajoča ponudba pametnih telefonov z nižjimi cenami, večinoma proizvedenih na Kitajskem in v Indiji. Po napovedih pa naj ne bi bili vsi uporabniki pametnih telefonov tudi uporabniki 3G omrežja, saj se bodo nekateri odločili za uporabo pametnih telefonov le preko Wi-Fi omrežja. Do konca leta 2017 naj bi bilo v Rusiji že 131,8 milijona uporabnikov 3G omrežja (Business Monitor International, 2013, str. 46).

Po ocenah naj bi bilo konec leta 2012 v Rusiji 74,3 milijona uporabnikov interneta – penetracija trga je bila 52,1-odstotna. Do konca leta 2017 naj bi število uporabnikov naraslo na malo manj kot 94,26 milijona, kar predstavlja 66,5-odstotno penetracijo trga. Stalna rast bo odraz naraščajočih prihodkov državljanov in izdatne naložbe ponudnikov storitev na področju interneta (Business Monitor International, 2013, str. 48).

Penetracija širokopasovnega interneta je bila konec leta 2012 22,5-odstotna (ta ocena izključuje uporabnike širokopasovnega interneta preko pametnih telefonov). Do konca leta 2017 naj bi penetracija dosegla 39,6 odstotka. Številni operaterji namenjajo visoka sredstva v razvoj širokopasovnega omrežja, kar bo znižalo stroške širokopasovnih storitev v naslednjih nekaj letih in posledično še spodbudilo rast uporabnikov (Business Monitor International, 2013, str. 47 - 48).

4.2.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja

Infoexpo, Kaliningrad (businessvibes)

Moscow TeleShow, Moskva (biztradeshows)

SVIAZ / EXPO COMM Moscow (biztradeshows)

4.3 Energetika – učinkovita raba energije

4.3.1 Značilnosti trga

Rusija je tretja največja porabnica energije na svetu. Porabi več energije na enoto BDP kot katerakoli druga država med desetimi največjimi porabnicami energije. Čeprav je v primerjavi z devetdesetimi leti prejšnjega stoletja bolj energetske učinkovita, še ni dosegla velikega napredka, kakor tudi ne ostale nekdanje republike Sovjetske zveze. Visoka domača poraba energije, mrzlo podnebje in neučinkovite tehnologije so vzroki, da je energetska intenzivnost še vedno endemičen problem vseh gospodarskih sektorjev (Lychuk et al., 2012).

Da bi se Rusija modernizirala, mora doseči bolj učinkovito gospodarsko rast. Z drugimi besedami: ustvariti mora več dobrin in storitev na zaposlenega (delovna učinkovitost), na vsak vloženi rubelj (kapitalska učinkovitost) ter na enoto porabljene energije (energetska učinkovitost). V letu 2008 je takratni predsednik Medvedjev označil energetske učinkovitost za najvišjo prioriteto na poti k modernizaciji ruskega gospodarstva. Cilj Medvedjevega dekreta je do leta 2020 za 40 odstotkov (glede na leto 2007) zmanjšati porabo energije na enoto BDP. Tej viziji je sledil zakon o varčevanju z energijo, ki je bil sprejet leta 2009. V letu 2010 je bil sprejet »Program za energetske varčnost in izboljšanje energetske učinkovitosti 2020« (Lychuk et al., 2012; McKinsley & Company, 2009, str. 5).



4.3.2 Trendi

Vlada načrtuje, da bo 44 odstotkov predvidenih energetskih prihrankov doseženih na področju zgradb in ogrevanja, 22 odstotkov iz naftnega sektorja in zemeljskega plina (vključujoč rafiniranje in transport), 19 odstotkov iz

izboljšane prenosa toplote v domovih in občinskih zgradbah, kot so šole, bolnišnice itd., ter 15 odstotkov iz industrijskega sektorja. Nova zakonodaja in programi energetske učinkovitosti ustvarjajo povpraševanje po energetsko učinkovitih proizvodih in storitvah, kar ustvarja velike priložnosti za podjetja, ki ponujajo energetsko učinkovito in okolju prijazno tehnologijo (Lychuk et al., 2012, str. 1).

Največji potencial za varčevanje z energijo predstavljajo zgradbe. V tem sektorju tri četrtine porabe energije predstavljajo stanovanjske zgradbe, kjer se največ energije porabi za ogrevanje prostorov (58 %) in sanitarne vode (25 %). Povprečna energetska intenzivnost za ogrevanje v večstanovanjski visoki zgradbi je 229 kW/m^2 na leto, medtem ko je v novih zgradbah le 77 kW/m^2 na leto. Obnova obstoječih zgradb bi znižala povprečno energetsko intenzivnost za ogrevanje na 151 kW/m^2 na leto. Obstaja tudi močna vzročna povezava med energetsko intenzivnostjo ogrevanja sanitarne vode in starostjo stavb. Posebno v stavbah, zgrajenih pred letom 1990, je energetska intenzivnost zelo visoka. Znatni prihranki so mogoči z obnovo dostavnih sistemov tople vode. To vključuje naložbe v izboljšanje regulacije temperature vode in izolacije cevi za toplo vodo. Še ena naložba z velikim potencialom je vgradnja merilnikov tople vode, ki bi lahko spodbudila spremembe v obnašanju potrošnikov (Lychuk et al., 2012, str. 2 - 3).

Preostali del sektorja predstavljajo javne in poslovne zgradbe. Tudi tu so podobni problemi z ogrevanjem prostorov (60,3 % energije) in sanitarne vode (7,1 %). V javnih zgradbah večji del kot ogrevanje sanitarne vode predstavlja še kuhanje (11,4 %) in razsvetljava (8,6 %). Predvsem v šolah so potrebni obnove stari sistemi razsvetljave (Lychuk et al., 2012, str. 4).

4.3.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja

Power & Electrical Engineering, Jekaterinburg (toFairs.com)

Power Engineering, Samara (toFairs.com)

Energy.Resource-Saving, Kazan (toFairs.com)

Energetika & Elektrotehnika, St. Petersburg (toFairs.com)

Power Engineering, Perm (toFairs.com)

4.4 Turizem

4.4.1 Značilnosti trga

Pred dvajsetimi leti so Rusi lahko začeli potovati. Močno rast izhodnega turizma v zadnjem desetletju gre pripisati predvsem uspešnemu naftnem sektorju in zemeljskem plinu, ki sta ustvarila večjo blaginjo, naraščajoče prihodke in močan rubelj (Stark Tourism Associates, 2013). Ruski turistični sektor je večji od ruske avtomobilske industrije in zagotavlja skoraj toliko služb kot finančni sektor. Raziskava, opravljena na Oxfordu, je pokazala, da je turizem v letu 2011 v Rusiji predstavljal 5,9 odstotka BDP, kar je več kot avtomobilska industrija (4,8 %), kemična industrija (3,3 %) ali komunikacijske storitve (2,9 %). Neposredno in posredno zagotavlja turizem štiri milijone zaposlitev, kar je več, kot jih zagotavlja kemična industrija, in skoraj toliko kot finančni sektor. V letu 2011 je turizem predstavljal skoraj tri odstotke celotnega ruskega izvoza in je s tem pristal na petem mestu med izvoznimi dobrinami. Raziskava je pokazala tudi, da prispevek turizma k BDP raste hitreje kot večina ostalih sektorjev. Turizem bo imel v naslednjem desetletju višjo rast od skupne gospodarske rasti v Rusiji (World Travel & Tourism Council, 2012a; World Travel & Tourism Council, 2012b).

Državni uslužbenci so poleg dela prostih dni ob (desetih) državnih praznikih upravičeni do 24 dni dopusta. Zaposleni v zasebnem sektorju imajo navadno med 14 in 31 dni dopusta. V letu 1995 je zgolj 2,6 milijona Rusov počitnikovalo zunaj republik nekdanje Sovjetske zveze. Do leta 2006 se je ta številka skoraj potrojila s 7,7 milijona ruskih turistov v tujini. Leto 2008 je bilo najuspešnejše z 11,3 milijona ruskih turistov, ki so počitnikovali v tujini, čemur je v letu 2009 sledil padec za 15,5 odstotka zaradi vpliva globalne finančne krize. Vendar pa se je turizem že v 2010 pobral in številke so ponovno zrasle (Harding, 2007; Stark Tourism Associates, 2013). Rusi največ potujejo v države Srednje in Vzhodne Evrope, sledi preostali svet in države Severne in Zahodne Evrope. Najbolj priljubljene države so Finska, Kitajska, Turčija, Egipt, Estonija, Nemčija, Litva, Italija in Španija (Stark Tourism Associates, 2013).



4.4.2 Trendi

V Rusiji naj bi po pričakovanjih zraslo tudi povpraševanje po luksuznih potovanjih. Predvsem v primerjavi z ostalimi BRIK državami je povpraševanje po tovrstnih potovanjih v Rusiji zelo visoko. V Evropi ostajajo glavne destinacije za luksuzna potovanja Velika Britanija, Nemčija, Francija, Italija in Nizozemska. Rusija predstavlja najhitreje rastoči trg potovanj v tujino in ruski turisti kažejo večjo naklonjenost vodilnim znamkam, razkošnim hotelom in ekskluzivnim restavracijam. Ruski turisti so pripomogli k razvoju luksuznega turističnega segmenta na novih destinacijah, kot je Črna Gora, ter oživili nekatere destinacije, kot sta francoska riviera in Courchevel. Od leta 2000 do 2011 (podatki za leto 2011 so ocena) so ruski izdatki za mednarodni turizem zrasli z 8,8 milijarde na 32,5 milijarde dolarjev, kar je leta 2011 Rusijo uvrstilo na sedmo mesto, za Nemčijo, ZDA, Kitajsko, Veliko Britanijo, Francijo in Kanado. Več kot 40 odstotkov turistov, ki potujejo v tujino, prihaja iz Moskve, sledijo turisti iz St. Peterburga ter ostalih velikih mest, kot sta Jekaterinburg in Novosibirsk, vendar so ta mesta tudi bolj utrpela posledice ekonomske krize (Stark Tourism Associates, 2013).

Glavni vir informacij za ruskega turista so tiskani materiali, kot so katalogi, brošure in letaki, plakati ter televizijski in radijski oglasi. Rusi pogosto uporabljajo internet za primerjanje cen letov, hotelov in paketov, vendar se redki odločijo za rezervacijo preko interneta. Delno zato, ker je spletna trgovina še vedno slabo razvita, delno pa tudi zato, ker potrebujejo podporo turistične agencije pri urejanju vize. Številne raziskave kažejo, da se v zadnjih letih ruski turisti vedno bolj odločajo za individualna potovanja in manj za skupinska, v zadnjih petih letih pa je opaziti tudi velik porast t. i. all-inclusive potovanj, npr. z 20 na 54 odstotkov v Grčiji in s petih na 17 odstotkov na Hrvaškem in v Črni Gori (Stark Tourism Associates, 2013).

4.4.3 Vodilni sejmi in poslovna srečanja

ITM – Itourmarket Moscow, Moskva (Eventseye.com)

MITT, Moskva (Eventseye.com)

Luxury Leisure Moscow, Moskva (Eventseye.com)

INWETEX – CISTravel Market, St. Peterburg (Eventseye.com)

05 MEDKULTURNE RAZLIKE



Rusija ima dolgo zgodovino totalitarizma, kar je prispevalo tudi k specifičnemu odnosu do življenja v Rusiji. Želja po individualnem delu in izražanju je bila pogosto zatirana in spremembe sistema vrednot se odvijajo počasi. Številni Rusi se le težka privajajo zahodnim »vrednotam« individualizma in maksimiziranja dobička. Starejše prebivalstvo je večinoma pesimistično in nimajo prav veliko upanja na boljše življenje, mlajša urbana populacija pa je sprejela zahodni življenjski stil in sodobne poglede na svet.



Ruske babuške oziroma matrojoške so del tradicije, ki je še vedno precej ukoreninjena.



5.1 Poslovna kultura

Tipičen poslovni pozdrav je čvrst, a kratek stisk roke. Tudi ko se poslavljamo, moramo Rusu stisniti roko. Rokovanje z ženskami je nežnejše. Moški navadno počaka, da ženska prva iztegne roko. Med rokovanjem z desno roko leve ne smemo imeti v žepu. Rusi se med prvim rokovanjem tudi predstavijo s priimkom. Za uporabljanje osebnih imen je potreben vzajemen dogovor, vendar pa je na začetku poslovnega sodelovanja sogovornika bolje uradno naslavljati. Sicer so Rusi zelo nazorni ljudje. Fizični kontakt v javnosti je nekaj vsakdanjega. Objemi, trepljanje po hrbtu in poljubi na lica so med prijatelji in znanci pogoste geste. Rusi med pogovorom stojijo blizu drugega.

V nasprotju s splošnim prepričanjem Rusi zelo cenijo točnost. Sestanki se navadno začnejo točno in na poslovnih srečanjih je pomembna izmenjava poslovnih vizitk. Predstavniki ruskega podjetja bodo verjetno sedeli na eni strani mize, vaši predstavniki pa na drugi. Vaše podjetje naj predstavlja ekipa strokovnjakov in predstavitev naj bodo natančno pripravljene, tehnološko podrobne in naj temeljijo na dejstvih. Zelo pomembno je, da predstavitev in promocijske materiale pripravite v ruskem jeziku.

Rusi so navadno dobri pogajalci, so neposredni in jasni, vendar včasih nimajo dobrega razumevanja za zahodne poslovne prakse in cilje. Zato bodo včasih potrebna dodatna pojasnila nekaterih vaših zahtev. Poslovna pogajanja so navadno dolga in vaša potrpežljivost bo postavljena na preizkušnjo. Noben dogovor ni končen, dokler se ne podpiše pogodba.

Osební odnosi igrajo ključno vlogo pri poslovanju z Rusi. Izredna čast je, če te Rus povabi k sebi domov. Ob tej priložnosti je vsekakor primerno prinesiti s seboj darilo. Majhna poslovna darila so vedno dobrodošla, vendar ne darujte stvari, ki se jih zlahka dobi tudi v Rusiji. Tudi ko vas povabijo domov ali greste na kosilo ali večerjo v restavracijo, bodite točni. Rusi so dobri gostitelji in uživajo v zabavanju svojih gostov. Navadno postrežejo z obilico hrane. Na koncu ne pustite praznega krožnika, saj je to znak, da ste se dobro najedli. Če vas povabijo na večerjo, si ne organizirajte ničesar za tisti večer, saj se bo od vas pričakovalo tudi druženje po večerji. Na formalnih kosilih in večerjah ne začnite jesti pred gostiteljem, prav tako ne začnite piti pred prvo zdravico (CountryWach Incorporated, 2013, str. 301; eDiplomat; Kwintessential).

Običajno se Rusi radi oblačijo preprosto, razen ko gre za bolj uradna srečanja. Poslovneži navadno nosijo konzervativne obleke v temni barvi z belo srajco in

kravato, ženske pa temna krila in obleke. Na strogo poslovnih srečanjih je bolje biti diskreten, medtem ko se lahko za manj formalna srečanja oblečemo tudi bolj trendovsko (CountryWach Incorporated, 2013, str. 301; eDiplomat).

5.2 Kako načrtovati poslovni obisk v Rusiji

Če se odpravljate v Rusijo, boste najprej morali urediti vse potrebno za pridobitev vizuma, razen, če imate diplomatski potni list. Za vizum lahko zaprosite na Konzularnem oddelku Veleposlaništva Ruske federacije v Sloveniji. Ta izdaja vizume tako za Slovence, kot tudi za državljane drugih držav, ki lahko vložijo prošnjo za pridobitev vizuma v primeru, če imajo v Sloveniji stalno ali začasno bivališče oziroma dovoljenje za delo. Tega morajo potrditi z ustreznimi dokumenti (Ministrstvo za zunanje zadeve; Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji).

Vizumi z veljavnostjo do treh mesecev se izdajajo za enkratni ali dvakratni vstop. Vizumi z veljavnostjo do 12 mesecev ali več se izdajajo za večkratni vstop, pri čemer niti enkratno neprekinjeno bivanje niti skupno trajanje zaporednih bivanj na ozemlju Ruske federacije ne sme biti daljše od 90 dni v šestih mesecih, šteto od dneva prvega vstopa. Veljavnost vizuma poteče, če je potekla koledarska veljavnost vizuma, če je tujec izkoristil dovoljeno število dni bivanja ali dovoljeno število vstopov. Takšen vizum postane neveljaven (Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji).



Poslovna pogajanja v Rusiji so običajno dolga in zahtevna.

Za pridobitev vizuma na Konzularnem oddelku veleposlaništva morate vložiti naslednje dokumente (Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji):

1. potni list, ki velja najmanj šest mesecev po poteku veljavnosti vizuma in v katerem sta najmanj dve prazni zaporedni strani. Poškodovanih potnih listin ne sprejemajo;
2. original ali kopijo povabilnega pisma ruskega partnerja;
3. s pisalom črne barve pravilno izpolnjeno vlogo za pridobitev vizuma, ki jo lastnoročno podpiše vlagatelj. Podpis mora biti enak podpisu v potnem listu;
4. kopijo police zdravstvenega zavarovanja za v tujino, ki velja v Rusiji za čas bivanja;
5. barvno sliko dimenzije 3,5 x 4,5 cm s svetlim ozadjem.

Odvisno od namena potovanja in vrste vizuma morate obvezno vložiti še naslednje dokumente (Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji):

ZA POSLOVNO POTOVANJE:

Original ali kopijo povabilnega oziroma garantnega pisma pravne osebe (poslovnega partnerja ali ruskega predstavništva slovenskega podjetja), ki je registrirana v skladu z rusko zakonodajo.

Rusija je leta 2007 z državami članicami EU podpisala Sporazum o olajšavah pri pridobitvi vizumov, na podlagi katerega za pridobitev poslovnega vizuma zadostuje direktno garantno povabilno pismo ruske pravne osebe. To pismo mora biti izdano na obrazcu ruskega podjetja in vsebovati najmanj naslednje podatke: ime, sedež in davčno številko ruskega podjetja, osebne podatke povabljenega osebe (ime in priimek, državljanstvo, datum rojstva, kraj rojstva, številko potnega lista, veljavnost potnega lista), število vstopov, cilj in datume poslovnega potovanja ter kraje, ki jih bo obiskala povabljenega oseba. Garantno pismo mora imeti podpis pooblaščenega osebe in žig podjetja.

Na podlagi sporazuma med Rusijo in EU večkratne vizume z veljavnostjo do 12 mesecev lahko dobijo osebe, ki so imele leto prej vsaj dva pravilno izkoriščena poslovna vizuma za enkratni oziroma dvakratni vstop. Večkratne vizume z veljavnostjo 12 mesecev ali več izdajajo osebam, ki so imele v dveh zaporednih letih dva pravilno izkoriščena poslovna letna vizuma za večkratni vstop.

Vizumi se izdajajo tudi na podlagi povabilnih pisem, izdanih preko Ministrstva za zunanje zadeve Ruske federacije ali preko Federalne migracijske službe Ruske federacije.

Vozniki, ki so državljani Slovenije ali drugih držav članic EU, morajo namesto garantnega pisma vložiti potrdilo Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije o tem, da ima podjetje prevoznik ustrezno licenco za mednarodni prevoz blaga ter Potrdilo o vozniku in načrtovani poti v Rusko federacijo.

Vozniki, državljani držav nečlanic EU, morajo za enkratni vstop vložiti original CMR-ja (pogodba za mednarodni prevoz tovora po cesti), za večkratni pa vabilo ruske pravne osebe - prejemnika blaga, kar se uredi preko oddelka Federalne migracijske službe Ruske federacije, ali dovoljenje Evropske Konference ministrov za promet (ECMT).

ZA TURISTIČNO POTOVANJE:

1. turistični voucher;
2. potrdilo o sprejemu tujega turista s strani ruske turistične agencije, ki je registrirana pri ruskem zunanjem ministrstvu in ima veljavno referenčno številko;
3. kopijo police zdravstvenega zavarovanja za v tujino, veljavno v Rusiji za celoten čas potovanja.

Turistični vizumi se izdajajo z veljavnostjo do 30 dni.

ZA POTOVANJE V ZASEBNE NAMENE:

Povabilo fizične osebe, urejeno na Federalni migracijski službi Ruske federacije, z naslovom ruskega državljana, ki vas vabi.

ZA TRANZITNO POTOVANJE:

Vizume v ciljno državo in vozovnice.

Dokumente na konzulatu lahko vloži oseba, ki potuje, oziroma njen pooblaščenec na podlagi ustreznega pooblastila. V primeru vloge za poslovno potovanje mora pooblastilo izdati podjetje, uslužbenci oziroma predstavniki podjetja, ki potujejo v Rusijo. Pooblastilo mora imeti podpis vodstva podjetja in žig. Konzulat dokumentov ne sprejema po pošti (Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji).

Rok izdelave poslovnih vizumov z veljavnostjo do treh mesecev je od tri do pet delovnih dni, izdelava poslovnih vizumov z veljavnostjo od 12 mesecev ali več pa traja do deset koledarskih dni. V tem času mora biti potni list na konzulatu. Turistični vizum običajno izdajo v petih dneh. Rok izdelave se lahko podaljša v primeru, če so potrebne dodatne informacije in dokumenti. Taksa za kateri koli vizum znaša 35 evrov, v primeru izdaje vizuma v roku štirih delovnih dni pa 70 evrov. Višina takse ni odvisna od časa veljavnosti vizuma in je za vse vrste vizumov enaka (razen delovnega vizuma). Taksa za vizumski postopek se plača ob vložitvi vloge in se v nobenem primeru ne vrača. Konzularni oddelek prosilcu izda potrdilo o plačilu, ki ga morate obvezno predložiti pri dvigu potnega lista z izdanim vizumom (Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji).

Vloga za izdajo vizuma je dostopna na spletni strani Veleposlaništva Ruske federacije na naslednji povezavi:

http://www.veleposlanistvorusije.mid.ru/doc/slo_a4.pdf.

Kontaktne podatki:

Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji

Konzularni oddelek

Povšetova 40, Ljubljana 1000

Telefon: + 386 1 432 90 31, + 386 1 425 41 42

GSM za izredne primere: +386 3 125 70 09

Faks: + 386 1 425 41 41

El. pošta: ruscons@siol.net

Urnik:

Sprejem dokumentov za vizume, potne liste, potrdila itd.

Ponedeljek – petek:

od 8.30 do 11.00

Izdaja vizumov

Ponedeljek – petek:

od 16.00 do 16.30

Izdaja potrdil, potnih listov in drugih dokumentov

Ponedeljek – petek:

od 16.30 do 18.00

Državni prazniki in dela prosti dnevi

Datum	Praznik
1. - 2. januar	Novo leto (New Year's Day)
7. januar	Pravoslavni Božič (Russian Orthodox Christmas Day)
14. februar	Pravoslavno Novo leto (Russian Orthodox New Year's Day)
23. februar	Branitelji domovine (Defender of the Fatherland Day)
8. marec	Dan žena (International Women's Day)
1. maj	Praznik dela (Labour Day)
9. maj	Dan zmage (Victory Day)
12. junij	Dan Rusije (Russia Day)
4. november	Dan sprave (Unity Day)

Vir: Izvozno okno; World Travel Guide



Vse več Rusov praznuje novo leto po gregorijanskem koledarju.



06 GOSPODARSKI ODNOSI MED SLOVENIJO IN RUSIJO



Rusija in Slovenija imata že tradicionalno zelo dobre gospodarske odnose. Rusija je bila leta 2013 za slovensko gospodarstvo šesti najpomembnejši izvozni trg. Ob tem se zanimanje slovenskih podjetij za prodor na ruski trg v zadnjih letih še povečuje, kar lahko pripišemo tudi nadaljevanju relativne stabilne gospodarske rasti ruskega gospodarstva po krizi v letih 2008 in 2009. Tako na veleposlaništvu Republike Slovenije v Moskvi kot v različnih podpornih institucijah v Sloveniji vsako leto organizirajo številne aktivnosti, s katerimi slovenskim izvoznikom poskušajo utreti pot na ruski trg. Aktivnosti se osredotočajo na promocijo slovenskega gospodarstva v posameznih regijah Ruske federacije, zagotavljanje poslovnih obiskov in dvostranskih povezav med slovenskim in ruskimi podjetji ter spodbujanje ruskih neposrednih naložb v Slovenijo in obratno.

Med Rusko federacijo in Slovenijo je sklenjenih 37 mednarodnih dvostranskih aktov. Med pomembnejše na področju gospodarskega sodelovanja sodijo:

- Uredba o ratifikaciji protokola o vzpostavitvi diplomatskih odnosov med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo (Uradni list RS-MP, št. 7-44/1992);
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o sodelovanju in medsebojni pomoči pri carinskih zadevah – BRUPCZ (Uradni list RS-MP, št. 9-72/2007);
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o sodelovanju pri gradnji in delovanju plinovoda na ozemlju Republike Slovenije – BRUPOS (Uradni list RS-MP, št. 4-20/2010);
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o sodelovanju v kulturi, znanosti in izobraževanju – BRUIKZ (Uradni list RS-MP, št. 10-37/1996);
- Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Ministrstvom za promet in zveze Republike Slovenije in Ministrstvom za zveze Ruske federacije

o sodelovanju na področju poštних in telekomunikacijskih povezav (Uradni list RS-MP, št. 20-73/2005);

- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o spodbujanju in medsebojni zaščiti naložb – BRUSZN (Uradni list RS-MP, št. 1-2/2001);
- Zakon o ratifikaciji sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju (Uradni list RS-MP, št. 9-55/1993);
- Uredba o ratifikaciji protokola med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o ustanovitvi medvladne slovensko - ruske komisije za trgovinsko-ekonomsko in znanstveno-tehnično sodelovanje (Uradni list RS-MP, št. 10-59/1993);
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o vzajemnem ustanavljanju trgovinskih predstavništav (Uradni list RS-MP, št. 18-83/1993);
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije za dobave zemeljskega plina iz Ruske federacije v Republiko Slovenijo (Uradni list RS-MP, št. 15-74/1994);
- Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Ministrstvom za zdravje Republike Slovenije in Ministrstvom za zdravstvo Ruske federacije o sodelovanju na področju zdravstva in medicinskih znanosti (Uradni list RS-MP, št. 5-12/2005);
- Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske sovjetske federativne socialistične republike o gospodarskem, znanstveno-tehničnem in kulturnem sodelovanju (Uradni list RS-MP, št. 2-4/1992);
- Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Ministrstvom za znanost in tehnologijo Republike Slovenije in Ministrstvom za znanost in tehnološko politiko Ruske federacije o znanstvenem in tehnološkem sodelovanju (Uradni list RS-MP, št. 2-16/1995);
- Zakon o ratifikaciji Konvencije med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o izogibanju dvojnemu obdavčevanju dohodka in premoženja – BRUIDO (Uradni list RS-MP, št. 11-41/1996);
- Akt o nasledstvu sporazumov nekdanje Jugoslavije z Zvezo sovjetskih socialističnih republik, ki naj ostanejo v veljavi med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo- BRUNSNJ (Uradni list RS-MP, št. 8-23/2001);
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o ustanovitvi in delovanju znanstveno-kulturnih centrov – BRUZKC (Uradni list RS-MP, št. 9-54/2011).

6.1 Analiza gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Rusijo

Blagovna menjava med Slovenijo in Rusijo je do leta 2003 dosegala visoke stopnje rasti – v povprečju skoraj za 14 odstotkov letno. Le v letih 2008 in 2009 smo zabeležili padec, kar gre pripisati vplivu globalne finančne in gospodarske krize. V letu 2008 je bil padec minimalen (manj kot odstotek in le na račun padca uvoza iz Rusije), v letu 2009 pa je bila blagovna menjava za skoraj 37 odstotkov manjša, tako na račun uvoza (-41,5 %) kot tudi izvoza (-35,1 %). Že v letu 2010 si je blagovna menjava opomogla, vendar je uvoz sprva rasel bolj intenzivno kot izvoz. V letu 2012 je blagovna menjava med državama preseгла vrednost iz predkriznega obdobja, trend naraščanja pa se je nadaljeval tudi v letu 2013.

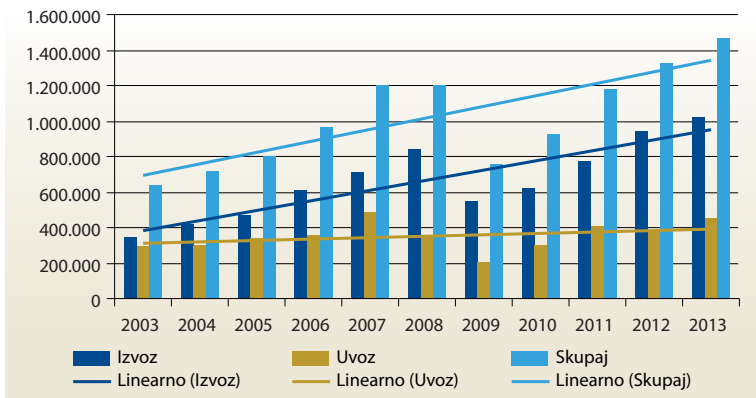
Blagovna menjava med Slovenijo in Rusijo
2003 – 2013 (v 000 evrih)

Leto	Izvoz	Uvoz	Skupaj	Saldo
2003	347.538	294.380	641.918	53.158
2004	420.198	299.578	719.776	120.620
2005	467.462	334.215	801.677	133.247
2006	612.634	357.065	969.699	255.569
2007	714.364	490.039	1.204.403	224.325
2008	843.325	356.054	1.199.379	487.271
2009	547.532	208.269	755.801	339.263
2010	624.574	303.714	928.288	320.860
2011	773.238	406.065	1.179.303	367.173
2012	942.683	378.910	1.321.593	563.773
2013	1.018.784	451.504	1.470.288	567.280

Vir: Statistični urad Republike Slovenije

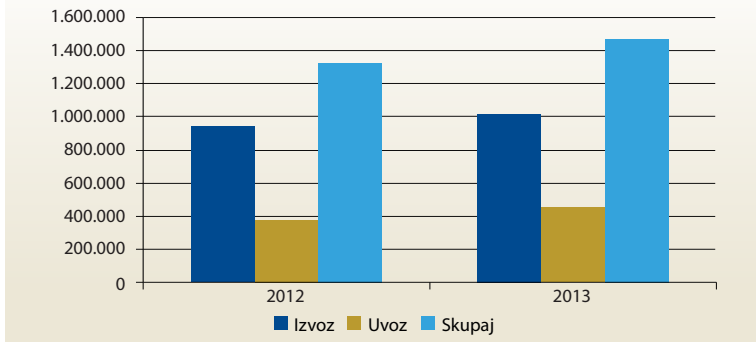
Graf na strani 76 nazorno prikazuje rast blagovne menjave med Slovenijo in Rusijo. Iz slike je razvidno, da gre rast skupne blagovne menjave pripisati predvsem rasti izvoza, saj uvoz v zadnjih desetih letih ostaja pretežno na enaki ravni. Iz grafa je tudi jasno razviden padec blagovne menjave v času krize in postopna rast do leta 2013.

Blagovna menjava med Slovenijo in Rusijo 2003 – 2013 (v 000 evrih)



Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Blagovna menjava med Slovenijo in Rusijo YTD 2012, 2013 (v 000 evrih)

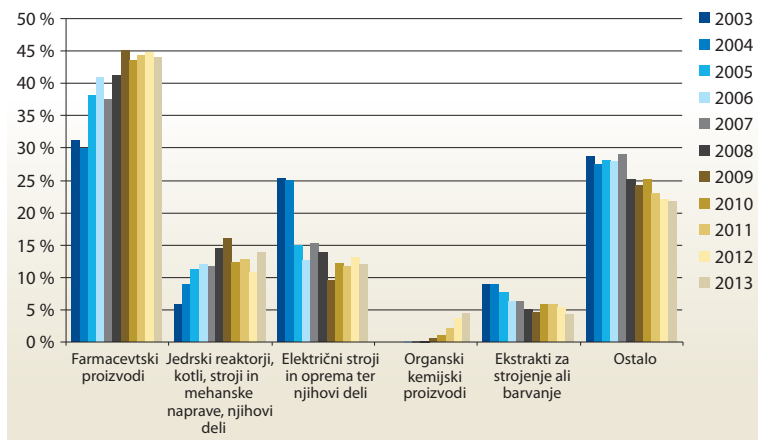


Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Primerjava zadnjih dostopnih podatkov o blagovni menjavi v letu 2013 in v letu 2012 (glej graf zgoraj) kaže optimistično rast tako uvoza kot izvoza. Izvoz je v tem obdobju zrasel za 8,1, uvoz pa za 19,2 odstotka. S tem je izvoz dosegel 4,7-odstotni delež celotnega slovenskega izvoza (v letu 2012 je bil 4,5 %), kar še vedno postavlja Rusijo na šesto mesto med države, v katere izvažamo. Uvoz je dosegel 2,2-odstotni delež (v letu 2012 je bil 1,7 %), vendar je po rangi s 13. zrasel na 11. mesto.

Na naslednjih dveh prikazih (str. 77 in 78) lahko vidimo, kolikšni so deleži petih največjih skupin blagovnih proizvodov v izvozu in uvozu iz Rusije ter trend rasti omenjenih deležev med leti 2003 in 2013.

Deleži skupin blagovnih proizvodov v skupnem izvozu v Rusijo 2003 – 2013



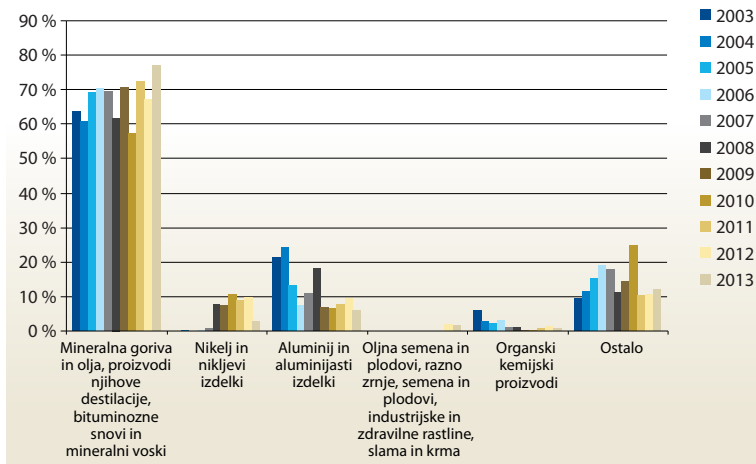
Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Iz zgornjega prikaza je razvidno, da v slovenskem izvozu v Rusijo absolutno prevladujejo farmacevtski proizvodi, katerih delež skupnega izvoza se vseskozi povečuje in je že presegel 43,89 odstotka. V zadnjih letih je opazna tudi rast izvoza organskih kemijskih proizvodov, ki je še nedavno imela zanemarljiv delež.

Naslednji prikaz (str. 78) ponazarja deleže skupin blagovnih proizvodov uvoza iz Rusije, kjer s 77,11 odstotka v letu 2013 prevladujejo mineralna goriva in olja, na drugem mestu je aluminij in aluminijasti izdelki z le nekaj manj kot šestimi odstotki. V zadnjem času je opaziti zanimivo rast deleža uvoza oljnih semen in plodov.

V tabeli na naslednji strani je tudi pregled desetih glavnih blagovnih proizvodov v menjavi med Slovenijo in Rusijo za leto 2013.

Deleži skupin blagovnih proizvodov v skupnem uvozu iz Rusije 2003 – 2013



Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Glavni blagovni proizvodi v menjavi 2013

Izvoz	Uvoz
1. zdravila za prodajo na drobno	1. naftni plini, plinasti ogljikovodiki
2. krvni preparati in cepiva	2. olja iz nafte ali bituminoznih materialov
3. zdravila, ki niso za prodajo na drobno	3. surovi aluminij
4. elektrotermični aparati za gospodinjstvo	4. surovi nikelj
5. električni aparati za žično telefonijo	5. sončnično seme, celo ali lomljeno
6. premazna sredstva	6. druga letala in vesoljska vozila
7. centrifuge	7. grodelj in zrcalovina
8. heterociklične spojine	8. aciklični ogljikovodiki
9. druge heterociklične spojine	9. brivski aparati (ne - električni), britve in rezila za britje, britvice in drugo
10. stroji za sortiranje	10. kemična lesna celuloza

Vir: Statistični urad Republike Slovenije

07 IZKUŠNJE SLOVENSКИH PODJETIJ



Z Rusko federacijo poslujejo številna slovenska podjetja. V podatkovni bazi slovenskih izvoznikov SLOEXPORT najdemo podatke o 518 podjetjih, ki izvažajo na ta trg (SLOEXPORT).

7.1 Povzetki iz medijev

Janez Škrabec, ki je tudi predsednik Slovensko - ruskega poslovnega sveta, je povedal, da njegovo podjetje **Riko d. o. o.** v Rusiji posluje že od zgodnjih devetdesetih let. Na ruskem tržišču so se uveljavili predvsem na področju avtomobilske industrije. Izpostavlja, da je ugled, ki si ga je Riko Ribnica ustvaril v času Sovjetske zveze, izredno pomemben tudi za današnje poslovanje Rika pa tudi druga slovenska podjetja. Ruski trg za njih ni pomemben le zaradi poslovnih priložnosti, temveč tudi zaradi kulturne bližine in bogate tradicije sodelovanja v preteklosti. V Moskvi imajo močno predstavništvo, ki krepi Rikov položaj na tem trgu. Janez Škrabec še poudarja, da je lahko Rusija odlično izhodišče za prodor na druge trge nekdanje Sovjetske zveze (Finance, 2013, str. 18).

Metliško podjetje **Kolpa d. d.** je na ruskem trgu prisotno že slabo desetletje. V tem času so uspeli razviti prodajno mrežo okoli 300 prodajnih mest za njihove kopalniške izdelke. Tam imajo tudi lastno proizvodnjo, saj je Rusija za Kolpo pomemben strateški trg, kjer jim prodaja raste. Mirjan Kulovec, predsednik uprave in generalni direktor Kolpe, opozarja, da je Rusija sicer precej zaprt trg in konkurenca je ostra kot povsod drugje, vendar pa lahko z vztrajnostjo in dolgoročno usmeritvijo dosežeš dobre poslovne rezultate (Finance, 2013, str. 18).

Jernej Zupančič iz podjetja **Cleangrad d. o. o.** je za časnik Finance povedal, da je tudi zanje Rusija izredno pomemben trg – tretji najpomembnejši. V Rusiji so prisotni preko partnerskega podjetja, ki skrbi za uvoz njihovih izdelkov, sodelujejo pa predvsem z bolnišnicami. Podjetje se ukvarja s proizvodnjo in z montažo lahkih gradbenih elementov za notranjo ureditev čistih prostorov.

Preboj na ruski trg jim je uspel, ko so pred nekaj leti v bližini Moskve sodelovali pri večjem projektu skupaj s srbskih partnerjem. Takrat so dobili dobro referenco tudi za poslovanje v prihodnosti. Za zdaj imajo dobre izkušnje tudi s plačilno disciplino (Finance, 2013, str. 19).

Manj sreče imajo s plačilno disciplino v podjetju **Nektar Natura**. Direktor podjetja Tomaž Lah pravi, da so zaradi finančne nediscipline tam izredno zaostrili zahteve. S svojimi sokovi so prisotni predvsem na obali Črnega morja. Soočajo se tudi z veliko uvoznimi ovirami, vendar te niso drugačne od ovir v podobnih državah. Lah poudarja, da se v Rusiji poslovno okolje razlikuje od poslovnega okolja drugih držav (Finance, 2013, str. 19).

V Rusiji dobro posluje tudi podjetje **Gonzaga Pro d. o. o.** Direktor izvoza Igor Šepec pojasnjuje, da naj bi v letu 2013 tam prodali za okoli 150 tisoč evrov njihovih proizvodov, leta 2014 pa naj bi se prodaja podvojila. Pričakujejo, da se bo v prihodnjih letih rast prodaje umirila pri okoli 20 odstotkih na leto. Tudi oni poslujejo preko partnerja v Rusiji, njihovih izdelkov (pisarniško pohištvo) pa ni bilo potrebno posebej prilagajati tamkajšnjem trgu. Odločili so se tudi za večjo trženjsko akcijo v prestolnici – v Moskvi so postavili okoli 30 veleplakatov (Finance, 2013, str. 19).

Za ruski farmacevtski trg velja, da je eden pomembnejših za prav vse svetovne proizvajalce zdravil (je med desetimi največjimi na svetu). Med njimi zadnjih 50 let vztraja tudi **Krka d. d.**, ki tam ustvari več kot petino celotne prodaje skupine. To je v letu 2012 pomenilo 244,2 milijona, v prvi polovici 2013 pa že skoraj 150 milijonov evrov, kar je 30 odstotkov več kot v istem obdobju leto prej. Dinamika rasti Krke na ruskem farmacevtskem trgu presega povprečno dinamiko rasti trga, kar pomeni, da si Krka povečuje tržni delež. Večinski del Krke v Rusiji predstavljajo zdravila na recept in brez recepta (za bolezni srca in ožilja, bolezni prebavil in presnove, antibiotiki, vitaminski izdelki), tržijo pa tudi veterinarske izdelke in zdraviliško-turistične storitve. Krka ima v Rusiji predstavništvo in dve podjetji. Eno je namenjeno distribuciji izdelkov in trženjskim dejavnostim – Krka Farma, drugo pa je proizvodno distribucijski center – Krka Rus. Delujejo preko podružnic v Moskvi, Jekaterinburgu, Sankt Peterburgu, Samari in Vladivostoku. V Krki Rus proizvedejo več kot tretjino izdelkov celotne ruske prodaje. Proizvodne zmogljivosti bodo še povečali s 135 milijonov evrov vredno naložbo v novo tovarno – Krka Rus 2. S tem bo proizvodna zmogljivost Krke v Rusiji zrasla s 750 milijonov na 1,8 milijarde tablet in kapsul na leto. Prva faza gradnje tovarne se je končala že v letu 2013. Krka ima z lastno tovarno v Rusiji status domačega proizvajalca in lahko koristi določene državne spodbude. S tem želi razviti šibko domačo farmacevtsko proizvodnjo (Tomažević, 2013, 20-21).



7.2 Nasveti poslovnežev

DUŠAN OLAJ, DUOL d. o. o.

Katere so po vašem mnenju za slovenska podjetja največje ovire za vstop na ruski trg in kako ste jih vi premagali?

Ko jih gledam s strani, je to verjetno bojazen pred oddaljenostjo trga, strah (neupravičen) pred neurejenostjo trga in zakonodaje ter neznanje ruskega jezika. V Duolu smo ovire premagali tako, da smo preprosto šli na trg in se sproti učili pravil poslovanja in tudi jezika. Tako smo skrajšali čas, potreben za priprave na vstop na trg.

S katerimi težavami se najpogosteje soočate pri poslovanju v Rusiji in katere prednosti ponuja ruski trg?

Največja prednost, ki je lahko tudi največja slabost, je velikost trga. Gre za ogromen trg, ki pa ni enoten, ampak deluje regionalno ali celo ožje. Zato ni nekih splošnih pravil, kako poslovati. Potrebno se je stalno prilagajati lokalnim pogojem. Zanesljivo pa je ruski trg na splošno velika priložnost za slovenska podjetja.

Na kakšen način iščete partnerje v Rusiji?

Preko sejmov, gospodarskih delegacij, z organizacijo predstavitev in sestankov v posameznih mestih in regijah ter z neposrednimi stiki. Zelo redko z uporabo oglasnih sporočil v medijih.

Kaj bi želeli sporočiti podjetjem, ki želijo vstopiti na ruski trg?

Ne razmišljajte, prijavite se na prvi sejem, primeren za vas, kupite letalsko karto in naredili ste pol poti. Morda postane Rusija vaš trg prihodnosti.



JULIJ SAVELI, GOSTOL GOPAN d. o. o.

Katere so po vašem mnenju za slovenska podjetja največje ovire za vstop na ruski trg in kako ste jih vi premagali?

Prva ovira je jezik, druga njihovi predpisi, ki jih je treba zelo dobro poznati. Izdelki, ki se uvažajo v Rusko federacijo, morajo biti certificirani, postopki certificiranja pa so včasih dokaj zapleteni. Poslovanje na ruskem trgu je sicer drago, od hotelov naprej. Tudi v Rusiji so kupci iz dneva v dan zahtevnejši, tako da ne moremo govoriti o nezahtevnem trgu, ki kupuje vse.

S katerimi težavami se najpogosteje soočate pri poslovanju v Rusiji in katere prednosti ponuja ruski trg?

Nam, ki prodajamo investicijsko opremo, predstavlja velik problem prodaja rezervnih delov zanjo, prav zaradi carinskih in necarinskih zaščit. Prednost je predvsem v velikosti in zaenkrat še nenasičenosti trga.

Na kakšen način iščete partnerje v Rusiji?

Z osebnimi stiki, po priporočilu, na sejnih in preko oglasov.

Kaj bi želeli sporočiti podjetjem, ki želijo vstopiti na ruski trg?

Gre za obetaven, a zahteven trg. Pomembni so dobri osebni kontakti, vsekakor pa je dobrodošlo povratno vabilo v Slovenijo. Za zahtevnejše izdelke je potrebno zagotoviti zanesljiv lokalni servis.



HUGO BOSIO, BOSIO d. o. o.

Katere so po vašem mnenju za slovenska podjetja največje ovire za vstop na ruski trg in kako ste jih vi premagali?

Znanje ruskega jezika je osnovni pogoj za uspešno sodelovanje z ruskimi partnerji. Včasih je težava tudi poiskati pravega predstavnika v Rusiji, prodaja brez zanesljivega predstavnika na tem trgu je tako rekoč nemogoča. Zavedati se moramo tudi hude konkurence iz nam podobnih držav, kot so Češka, Slovaška, Poljska itd.

S katerimi težavami se najpogosteje soočate pri poslovanju v Rusiji in katere prednosti ponuja ruski trg?

Včasih je težava v že vnaprej dogovorjenih poslih. V takšnih primerih nastopamo le kot »marionete«, da so postopki pri pridobivanju poslov tudi uradno zaključeni. Prednost je nedvomno velikost trga in potreba ruskega gospodarstva po novi opremi, ki pa mora ustrezati zadnjim tehnološkim dosežkom.

Na kakšen način iščete partnerje v Rusiji?

Do novih poslov prihajamo večinoma preko sejmov, osebnih kontaktov in preko posrednikov.

Kaj bi želeli sporočiti podjetjem, ki želijo vstopiti na ruski trg?

Obvezna je udeležba na sejmih, po možnosti s svojim razstavnim prostorom, obvezno je znanje ruskega jezika, oborožiti pa se je potrebno tudi z obilico potrpljenja pri iskanju poslov in dogovarjanju.



TANJA RUPNIK, RIKO d. o. o.

Katere so po vašem mnenju za slovenska podjetja največje ovire za vstop na ruski trg in kako ste jih vi premagali?

Ovire so povezane z nepoznavanjem ali slabim poznavanjem ruskega trga. Ruski trg ima zagotovo svoje specifičnosti, tako kot vsak drug. Velikost trga je za slovenske podjetnike, ki se prvič podajajo v Rusijo, enormna – tako po številu prebivalstva kot po razdaljah. Tega se je potrebno zavedati in svoj ciljni trg dobro definirati – bodisi kot ciljno regijo znotraj Ruske federacije (pri čemer sta Moskva in St. Peterburg najbolj zasičeni območji) bodisi kot segment trga, še bolje pa kot skupino konkretnih potencialnih partnerjev. Poslovni odnos z ruskimi partnerji se gradi dolgoročno in tudi zunaj strogo poslovnih srečanj. Poleg kakovosti in konkurenčnih cen ruski poslovneži stavijo na zaupanje in pristne človeške stike. Komuniciranja je še vedno precej več po telefonu, medtem ko je elektronska pošta namenjena predvsem izmenjavi dokumentov. Znanje ruskega jezika je obvezno za poslovanje v Rusiji, tudi med mlajšo generacijo je angleščina malo uveljavljena.

S katerimi težavami se najpogosteje soočate pri poslovanju v Rusiji in katere prednosti ponuja ruski trg?

V Rusiji je prisotna vsa svetovna konkurenca. Gre za velik potrošniški in industrijski trg z visoko kupno močjo, kar zlasti velja za Moskvo in nekatera druga velika mesta. Dobro se prodajajo prestižni izdelki, kar je nekakšna »identiteta« ruskega potrošnika višjega srednjega in višjega sloja. Na industrijskem trgu (B2B) je situacija nekoliko drugačna, saj veliko nekdanjih sovjetskih družb še vedno modernizira svoje proizvodne zmogljivosti. Na tem področju je iskana vrhunska kakovost po dostopni ceni, pričakuje pa se tudi zagotovitev kreditnih linij po konkurenčnih pogojih. Težave, s katerimi se srečujemo, so najpogostejše povezane s hierarhijo odločanja. Pri velikih podjetjih je pomembno poznati hierarhijo odločanja v podjetju. Kdo sprejema ključne odločitve glede projekta? To je lahko vodja projekta,

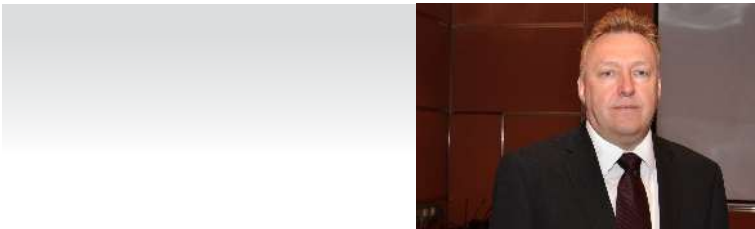
tehnični direktor, lahko pa tudi finančni ali generalni direktor, ali morda predstavnik lastnikov. O tem se je pri pogovorih dobro pozanimati, kajti včasih se kak projekt zaustavi iz nerazumljivih razlogov.

Na kakšen način iščete partnerje v Rusiji?

Partnerje oziroma nove posle v Rusiji iščemo večinoma preko našega predstavništva v Moskvi. Vzdržujemo stike tako z lokalnimi oblastmi, ki so vlagatelji pri infrastrukturnih projektih, kot tudi z večjimi podjetji – zlasti s področja avtomobilske industrije. Tako pridobimo informacije o načrtovanih naložbah.

Kaj bi želeli sporočiti podjetjem, ki želijo vstopiti na ruski trg?

Največja napaka, ki jo poslovneži delajo v Rusiji, je ta, da gredo na en sejem in potem odnehajo. Vstop na ruski trg mora biti zavestna odločitev z vsemi finančnimi in s človeškimi vložki. In seveda delo na dolgi rok. Hitro se v Rusiji nič ne zgodi, potrebno je imeti potrpljenje. Priložnosti na tem trgu je ogromno, praktično v vseh panogah. Seveda pa se je potrebno tudi prilagajati okolju.



POGOVOR Z VIDKOM FILIPIČEM (2013)

Vidko Filipič je z Rusijo tako ali drugače povezan že dve desetletji. Najprej je v Rusiji 13 let zastopal slovensko podjetje, se leta 2006 za stalno preselil tja, od leta 2009 pa deloval v Kazanu kot ekonomski predstavnik slovenskega gospodarstva.

Kakšne pa so aktualne smernice ruskega gospodarstva?

Rusija ima 83 različnih regij in vsaka regija ima svoje prioritete. Vsekakor dajejo prednost avtomobilski industriji, ki se razvija, prav tako informacijsko – komunikacijski tehnologiji, zavedajo pa se tudi, da so odvisni od uvoza hrane. Dosti je subvencij za kmetijstvo. Velike načrte imajo tudi na področju obrambne industrije. Vojsko bodo modernizirali in v to vložili ogromno denarja. Ustanavljajo strojne grozde.

Veliko poudarka še vedno dajejo tudi energetiki. Ne glede na to, da imajo dovolj plina, pa počasi spoznavajo, da je le-ta drag. To velja tudi za elektriko. Ponekod je kilovlat še dražji kot v Evropi – odvisno od območja. Na splošno je elektrike dovolj, a je zaradi različnih (običajno političnih) interesov lahko zelo draga. V Rusiji imajo precejšnje probleme s čiščenjem lesa. Tam so namreč ogromni neočiščeni, zaraščeni teritoriji. V Baškiriji obstaja nacionalni program za prehod na lesno biomaso – vsi socialni objekti se bodo tako v prihodnje ogrevali z biomaso. Počasi bo verjetno tudi v drugih ruskih regijah ta problematika vse bolj pereča. Povpraševanje je po strojih za izdelavo peletov oziroma briketov, po kotlih na biomaso, pelete in brikete. Vse večje je tudi povpraševanje po izgradnji pametnih domov, a mora biti ponudba nekaj posebnega. Premožnih Rusov namreč povprečnost na zanima. Radi se pokažejo in obožujejo luksuz.

Kakšne so možnosti za prijave na javne razpise za tuja podjetja?

Če so razpisi javni, se slovenska podjetja ne morejo prijaviti, ker morajo biti

registrirana v Rusiji, razen če ni drugače opredeljeno. Za tovrstna dela običajno najamejo »lokalce«. Edina možnost, da uspeš na javnem razpisu, je, da se prijaviš preko ruskega podjetja oziroma partnerja. Tako je tudi sicer najlažje prodreti na trg. Partner namreč pozna tržišče, pozna poslovne navade, načine poslovanja, zato je to najboljša možnost.

Kaj pa je po vaših izkušnjah najbolj preverjena pot do pravega partnerja?

Najbolje je, če poznaš koga, ki ti lahko svetuje. Preveriti ga je mogoče tudi preko raznih zbornic, denimo trgovske. Na splošno je v Rusiji precej težko preverjati podjetja, saj je lahko podjetje danes likvidno, jutri pa ga več ni. Na veleposlaništvu priporočamo preverjena podjetja. Iščemo jih preko trgovske zbornice ali preko kolegov. Dober način za pridobivanje kontaktov so tudi sejmi, pa tudi poslovne delegacije.

Kaj so glavne specifikke trga?

Prva stvar je poznavanje jezika. Če ne znaš govoriti rusko, se tvoja pot konča že pri tajnici. Zelo zaželeno oziroma skoraj nujno je, da je vsa osnovna dokumentacija podjetja prevedena v ruski jezik. Vsekakor se je treba zavedati, da brez naložb v ruski trg ne bo šlo. Podjetje mora biti pripravljeno tvegati. Če ni pripravljeno tvegati vsaj osnovnega vložka, npr. za certifikate, ali kot jaz pravim, če nima 25.000 evrov, da jih vrže proč, potem verjetno nima kaj iskati na ruskem trgu. Uspešna slovenska podjetja, ki poslujejo v Rusiji, so tukaj v povprečju že več kot 20 let. Za podjetje je namreč skoraj nemogoče, da naredi uspešen posel v zgolj enem letu. Konkurenca je v Rusiji ogromna. Podjetje, ki se poda na ta trg, mora imeti jasno zastavljeno strategijo vstopa na trg. Podjetjem svetujem, da se povežejo z ruskim partnerjem, generalnim uvoznikom, in poslujejo preko njega. Seveda je pri tem bistvenega pomena tudi izdelek oziroma storitev. Pri nizko cenovnih izdelkih oziroma izdelkih široke potrošnje so Kitajci nepremagljivi in z njimi slovenska podjetja verjetno ne morejo tekmovali. Konkurenčna pa so lahko z izdelki, ki imajo večjo dodano vrednost oziroma so unikatni, posebni.

Kako velik je problem korupcije v Rusiji?

Korupcija je problem tam, kjer je treba delati z državnimi ustanovami. Vsak hoče seveda nekaj zaslužiti. Poseben primer so tudi večje trgovine. Tamkajšnji srednji management namreč zahteva tako uradne kot tudi neuradne dajatve. Včasih moraš plačati tudi 40.000 ali 60.000 evrov, samo da te postavijo na trgovske police. Cene so na koncu tri- do štirikrat višje od vhodnih cen zaradi raznih dajatev.

Kako je s plačilno disciplino?

Velika podjetja običajno nimajo večjih težav s plačevanjem. Se pa lahko težave pojavijo npr. v gradbeništvu, na koncu, ko začne zmanjkovati denarja. To je pač odvisno od primera do primera. Država sicer plačuje v 30-ih dneh, tu ni problemov, včasih celo plačujejo vnaprej. Težav s plačili tudi ni pri velikih trgovskih podjetjih. Pri zasebnikih je pa tako, kot se dogovoriš.

Ali so znotraj države tudi razlike glede poslovne kulture, navad?

Definitivno. Rusija je multinacionalna država. Vsaka regija ima svojo specifiko. Kavkaz eno, Moskva drugo. Bolj preprosto je delati v regijah, vsaj po njihovih izkušnjah, saj tam trg ni tako zasičen, kot v Moskvi ali St. Peterburgu. Tudi cene so nižje, kar zadeva najemnine, stroške delovne sile ipd. Poleg tega ima vsaka regija svoje prioritete, in za tiste namenjajo denar. To so posebni programi, npr. za biomaso (Baškirijska) – za to dobiš tudi do 85 odstotkov nepovratnih sredstev. V Tatarstanu sta prioritetni kemijska industrija in IT. V Tatarstanu so tako že začeli graditi IT kampus za 30.000 študentov – po ameriškem vzoru. Uljanovsk postavlja v ospredje transport in logistiko. Vsaka regija ima tudi določene bonuse za privabljanje tujih vlagateljev oziroma za ustanavljanje podjetij. Obstajajo posebne ekonomske cone, ki so namenjene turizmu, logistiki, industriji ..., in nudijo veliko ugodnosti. Mora pa biti vhodna naložba vredna vsaj tri milijone evrov.

Kako vidite povprečnega ruskega poslovneža?

V Rusiji je še vedno zelo pomemben osebni stik. Ruski pogajalci so trdi pogajalci. Zmeraj vrtajo in zbijajo ceno, dokler ne pridejo do skrajne meje. Na to mora biti vsak pripravljen. Dobro znajo šteti denar, še posebej, ker so prišli iz divjega fevdalizma oziroma socializma v kapitalizem v najslabšem pomenu besede. Sicer pa, kar se z njimi dogovoriš, to tudi drži. Previdnost seveda mora biti vselej prisotna, ampak po njihovih izkušnjah dogovori tam nekaj veljajo. Je pa res potrebno doreči vse detajle, da ni na koncu nejasnosti.

08 KORISTNI POSLOVNI KONTAKTI



8.1 Poslovna skupnost v Rusiji

RUSKO – SLOVENSKI POSLOVNI KLUB V MOSKVI

Sedež: Ul. Malaya Dmitrovka 14, stavba 1, 127009 Moskva

Direktor: Yuriy Mihailovich Praslov

Tel.: +7 916 312 97 43

El. pošta: yury.praslov@slovenia-russia.com

Splet: www.slovenia-russia.com

RUSKO – SLOVENSKI POSLOVNI KLUB TOGLIATTI

Sedež: Sovetskaya St. 74a, Office2, 445010 Togliatti

Direktorica: Anastasia Sheina

Tel.: +7 (9178) 205-205

El. pošta: office@rsbclub.com

Splet: www.rsbclub.com

ŽANA PERKOVSKAJA – sodno prevajanje, tolmačenje

Tel.: +7 916 874 52 61

El. pošta: perkovskaja@gmail.com

8.2 Diplomatsko konzularna predstavništva RS v Rusiji

SLOVENSKO VELEPOSLANIŠTVO V MOSKVI

Sedež: Ul. Malaya Dmitrovka 14, stavba 1, 127006 Moskva

Veleposlanik: Primož Šeligo

Tel.: +7 495 737 63 55

El. pošta: vmo@vmo.si

Gospodarski oddelek

Kontakt: Matjaž Ingolič, ekonomski svetovalec

Tel.: +7 495 730 95 10

El. pošta: matjaz.ingolic@gov.si

GENERALNI KONZULAT RS V SAMARI

Sedež: Moskovskoe šosse 4-a,
Trgovsko-poslovni center Sky City, 443013 Samara
Častni generalni konzul: Nikolaj Jurjevič Uljanov
Tel.: +7 846 276 44 39

KONZULAT RS V SANKT PETERBURGU

Sedež: 7 Krasnoarmejskaja, 25/14, 190005 Sankt Peterburg
Častni konzul: Sergej Aleksandrovič Vasiljev
Tel.: +7 812 746 88 13

8.3 Ostali koristni kontakti

SLOVENSKO – RUSKI POSLOVNI SVET

Sedež: Dimičeva 13, 1000 Ljubljana
Predsednik: Janez Škrabec
Tel.: 01 5898 473
El. pošta: bojana.jancic@gzs.si
Splet: www.srps.si

SGS ADRIATICA REKA (HR)

– pridobivanje certifikatov za izvoz na ruski trg

Sedež: Fiorello la Guardia 13, Rijeka
Direktor: Ivan Martić
Tel.: +385 51 213 362
GSM: +386 91 1213 363
El. pošta: ivan.martic@sgs.com

Slovenska podjetja v Rusiji

Splet: www.srps.si/kontakti

09 VIRI IN LITERATURA



1. **biztradeshows.** Najdeno 20. oktobra 2013 na spletni strani: <http://www.biztradeshows.com/russia/>.
2. Business Monitor International (2013). ***Russia Business Forecast Report. Q4 2013.*** Business Monitor International Ltd.
3. **CIA – The World Factbook.** Najdeno 11. oktobra 2013 na spletni strani: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/si.html>.
4. CountryWatch Incorporated (2013). ***Russia Country Review 2013.*** Houston: CountryWatch Incorporated.
5. Davčna uprava Republike Slovenije. ***Konvencije o izogibanju dvojnega obdavčevanja dohodka in premoženja.*** Najdeno 22. novembra 2013 na spletni strani: http://www.durs.gov.si/si/delovna_podrocja/mednarodno_obdavcevanje/konvencije_o_izogibanju_dvojnega_obdavcevanja_dohodka_in_premozenja/.
6. **Doing Business – Ease of Doing Business in Russian Federation.** Najdeno 20. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/>.
7. **eDiplomat – Russia.** Najdeno 8. novembra 2013 na spletni strani: http://www.ediplomat.com/np/cultural_etiquette/ce_ru.htm.
8. Euromonitor International (2011). ***Consumer Lifestyles – Russia.*** Euromonitor International.
9. **Eventseye.com.** Najdeno 4. novembra 2013 na spletni strani: http://www.eventseye.com/fairs/cst1_tradeshows_russia_tourism-travel.html.

10. Federal Law № 57-FZ of April 29, 2008 "**Procedures for Foreign Investments in the Business Entities of Strategic Importance for Russian National Defence and State Security**". Najdeno 20. novembra 2013 na spletni strani: http://en.fas.gov.ru/legislation/legislation_50486.html.
11. Finance (29. 10. 2013). **Kaj v Rusiji prodajajo slovenska podjetja?** *Finance*, str. 18-19.
12. Harding, L. (2007). **The tourists who came in from the cold.** Najdeno 1. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.theguardian.com/world/2007/jul/27/turkey.russia>.
13. **Kwintessential – Russia – language, culture, customs and etiquette.** Najdeno 8. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.kwintessential.co.uk/resources/global-etiquette/russia-country-profile.html>.
14. Lychuk, T., Evans, M., Halverson, M., & Roschchanka, V. (2012). **Analysis of the Russian Market for Building Energy Efficiency.** Washington: Pacific Northwest National Laboratory.
15. MarketLine (2012). **MarketLine Industry Profile. Pharmaceuticals in Russia.** MarketLine.
16. MarketLine (2013). **County Profile Series. Russia – In-depth PESTLE insights.** MarketLine.
17. McKinsley & Company (2009). **Pathways to an energy and carbon efficient Russia. Opportunities to increase energy efficiency and reduce greenhouse gas emissions.** McKinsley & Company.
18. **Ministrstvo za zunanje zadeve - Ruska federacija.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani: http://www.mzz.gov.si/si/predstavnistva_po_svetu/evropa/ruska_federacija/.
19. **MOST – Poslovni most med Slovenijo in Rusko federacijo.** Najdeno 11. oktobra 2013 na spletni strani: <http://www.m-ost.si/>.

20. **SLOEXPORT.** Najdeno 19. novembra 2013 na spletni strani:
<http://www.sloexport.si/>.
21. SPIRIT Slovenija (2013). **Izvozno okno.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.izvoznookno.si/>.
22. Stark Tourism Associates (2013). **Russia Country Report.** Najdeno 1. novembra 2013 na spletni strani:
<http://www.slideshare.net/ssoman/russia-tourism-report-2013>.
23. **Statistični urad Republike Slovenije.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.stat.si/>.
24. The Economist Intelligence Unit (2013). **Country Commerce – Russia.** New York: The Economist Intelligence Unit.
25. The PRS Group (2012). **Political Risk Yearbook: Russia Country Report.** New York: The PRS Group, Inc.
26. **toFairs.com.** Najdeno 1. novembra 2013 na spletni strani:
<http://www.tofairs.com/fairs.php?page=3&fld=&rg=1&cnt=&cty=&sct=123>.
27. Tomaževič, V. (29. 10. 2013). **Ruski farmacevtski trg zraste skoraj za petino na leto.** *Finance*, str. 20-21.
28. Travel & Tourism Council (2012a). **Benchmarking Travel & Tourism Russia.** Najdeno 3. novembra 2013 na spletni strani:
http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/Russia_sector_release_study.pdf.
29. Travel & Tourism Council (2012b). **Tourism in Russia contributes more to GDP than automotive manufacturing.** Najdeno 3. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.wttc.org/news-media/newsarch/ve/2012/tourism-russia-contributes-more-gdp-automotive-manufacturing/>.
30. **Uradni list RS.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani:
<http://www.uradni-list.si/>.

31. **Veleposlaništvo Republike Slovenije Moskva.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani: <http://moskva.veleposlanistvo.si/index.php?id=361>.
32. **Veleposlaništvo Ruske federacije v Republiki Sloveniji.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani: http://www.rus-slo.mid.ru/index_sl.html.
33. **World Travel Guide.** Najdeno 11. novembra 2013 na spletni strani: <http://www.worldtravelguide.net/>.



Kako uspešno poslovati v Rusiji

Izdajatelj: SPIRIT Slovenija, javna agencija

Avtorja: Aleš Cantarutti in Katja Sever

Lektorica: Bojana Jančič

Fotografije: Shutterstock, spletni viri

Oblikovanje: Studio Corner

Tisk: Tiskarna Present, december 2013

Naklada: 400 izvodov, prvi natis

©SPIRIT Slovenija, javna agencija, in GZS. Vse pravice pridržane.

Izdaja priročnika je sofinancirana s strani Javne agencije Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma in Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.

Informacije v priročniku so pripravljene z vso skrbnostjo, vendar avtorja ter izdajatelj in založnik ne prevzemajo nikakršne odgovornosti za točnost in popolnost objavljenih podatkov ter kakršno koli škodo, ki bi lahko nastala kot posledica uporabe informacij v priročniku. Priročnik je namenjen uporabi v raziskovalne namene in se ne more uporabljati kot nadomestilo pravniskim in davčnim svetovanjem.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

338(470)(035)
339.5/.7(470)(035)

CANTARUTTI, Aleš

Kako uspešno poslovati v Rusiji / Aleš Cantarutti, Katja Sever ;
[fotografije Shutterstock, spletni viri]. - Ljubljana : Spirit Slovenija,
javna agencija, 2014

ISBN 978-961-92668-3-0
1. Sever, Katja, 1967-
273390336

Program za krepitev internacionalizacije slovenskega gospodarstva



GZS
go international
slovenia

www.gzs.si/cemp



Gospodarska
zbornica
Slovenije





IZVOZNO OKNO 

Kako uspeti na tujih trgih?

Storitve SPIRIT Slovenija za slovenske izvoznike:

► Spletni portal Izvozno okno www.izvoznookno.si

"Izvozno okno se mi zdi zelo uporabna spletna stran, kjer podjetja lahko dobijo veliko izvoznih informacij in konkretnih napotkov."

Mitja Kolbe, ŠPICA INTERNATIONAL d. o. o.

► Izobraževanje za mednarodno poslovanje

"Doslej smo se izvoza lotevali precej intuitivno. Razviti znamo odličen izdelek, ne znamo pa ga prodati. V izobraževanju ITM smo se naučili načrtovanja prodora na tuje trge, izdelati tržno raziskavo, najti poslovne partnerje itd."

Irena Štamcar, HYB d. o. o.

► Tržne raziskave

"S ciljem razpršitve izvoza na ruski trg smo želeli pridobiti informacije o profilu odjemalcev in konkurentov ter tehničnih standardih. S pomočjo kvalitetno izdelane tržne raziskave, ki jo je sofinancirala agencija SPIRIT Slovenija, smo dobili osnovo za vstop na trg in pridobivanje prvih poslov."

Renato Vindiš, ROBOTIKA KOGLER d. o. o.

► Svetovanje in pomoč na tujem trgu

"Z nepoznavanjem tujega jezika je izjemno težko opraviti primerno analizo tujega trga, zato se zahvaljujemo Slovenskemu poslovnemu klubu v Ukrajini za odličen pregled trga in potencialnih poslovnih partnerjev, kar za nas predstavlja dragoceno podlago za pripravo podrobne strategije vstopa na ukrajinski trg."

Matjaž Petrovič, GENEPLANET d. o. o.

► Organizacija gospodarskih delegacij

"Z udeležbo v profesionalno organizirani gospodarski delegaciji na Irsko, pod okriljem SPIRIT Slovenija, smo pridobili uporabne kontakte in informacije o potencialnih kupcih in možnostih poslovanja na Irskem. Še posebej smo bili zadovoljni, da so bili poslovni sestanki že vnaprej dogovorjeni. To omogoča večjo učinkovitost in hitrejše sklepanje poslov s potencialnimi partnerji. S pomočjo le-teh smo prejeli tudi že konkretno naročilo naših izdelkov."

Tatjana Potokar, EMMA d. o. o.

► Sejemske predstavitve slovenskega gospodarstva v tujini

"Na sejmu farmacevtskih izdelkov CPHI v Frankfurtu smo razstavljali celoten program embalaže za farmacijo. Na račun novih povpraševanj pričakujemo zapolnitev razpoložljivih proizvodnih kapacitet oz. celo širjenje proizvodnje. Pozdravljamo aktivnosti SPIRIT Slovenija, javne agencije, da s finančnimi sredstvi spodbuja sejemske predstavitve podjetij v tujini."

Martina Šifrar, SIBO GROUP d. o. o.

Vse informacije in storitve so **brezplačne**.

Dodatne informacije: ► www.izvoznookno.si ► izvoznookno@spiritslovenia.si

**SPIRIT
SLOVENIJA**

JAVNA AGENCIJA

**I FEEL
SLOVENIA**



REPUBLIKA SLOVENIJA
**MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO**

