

JAK WSPÓŁPRACOWAĆ BIZNESOWO Z ROSJĄ

W siedzibie Pracodawców Pomorza odbyło się seminarium dla zainteresowanych prowadzeniem działalności gospodarczej w Rosji, w tym w Obwodzie Kaliningradzkim. Gościem spotkania był Iwan Rassoichin, dyrektor Centrum Współpracy Biznesowej POLSKA – ROSJA.

Siedziba CWP POLSKA – ROSJA mieści się w Moskwie, firma posiada też oddziały, m.in. w Petersburgu i Kaliningradzie. Centrum specjalizuje się w nawiązywaniu kontaktów gospodarczych między polskimi i rosyjskimi podmiotami. W spotkaniu u Pracodawców Pomorza uczestniczyli zarówno ci, którzy działalność taką już prowadzą, jak tacy, którzy dopiero się do niej przyczyniają.

Iwan Rassoichin odwoływał się do specyfiki prowadzenia biznesu na Białorusi i w Kazachstanie z którymi Rosja ma Unię Celną a także na Ukrainie. Przedstawił też wiele konkretnych informacji dotyczących współpracy handlowej, wśród których były – opłaty, procedury celne, prawo rosyjskie.

Poniżej kilka jego wypowiedzi:

- Nie ma sensu próbować wkraczać na rosyjski rynek z produktami o prostej technologii wytworzenia (Rosjanie mają ich dosyć), natomiast szanse mają produkty o zaawansowanej, nowoczesnej technologii.

- Poszukiwanie kontrahentów przez internet (do czego polskie firmy są przyzwyczajone) daje niewielkie rezultaty. Przeważnie kończy się mailingiem. W dodatku Rosjanie czytają niechętnie teksty w językach obcych, nawet w j. angielskim – robią to tylko wtedy, gdy są do tego zmuszeni. Nawet firmy w dużych miastach traktują poważnie tylko teksty w j. rosyjskim, inne na ogół od razu trafiają do kosza jako spam.

- Niewielka jest biznesowa skuteczność misji handlowych. Najlepsza droga to osobiste kontakty – wyjazd na targi i nawiązywanie znajomości.

- Od 20 grudnia do 20 stycznia to biznesowo martwy miesiąc – najpierw świętują Polacy, potem Rosjanie.

- Należy pogodzić się z rosyjską mentalnością i stylem prowadzenia biznesu, które są zupełnie inne niż zachodnie. Rosjanie w tydzień robią to, co inni w pół roku, ale niestety potrafią też leniuchować pół roku. Nie potrafią planować, wszelkie plany traktowane są niepoważnie. Nawet jeśli coś zaplanowano z 2-letnim wyprzedzeniem, oni i tak wezmą się do roboty miesiąc przed ostatecznym terminem. System zachodni jest dokładnie odwrotny. Polacy wychodzą na swoje, ponieważ potrafią działać w zgodzie z jednym i drugim sys-

temem. Jednak nie denerwujcie się, jeśli okaże się, że harmonogram waszych spotkań powstaje dopiero tydzień przed zaplanowanym do nich wyjazdem.

- Nieopłacalne jest zakładanie w Rosji przedstawicielstwa lub filii przedsiębiorstwa, najlepiej założyć tam spółkę z o.o. lub akcyjną. Państwo rosyjskie zniechęca do tworzenia filii, bo traktuje je jako wyrostek przedsiębiorstwa zagranicznego nad którym nie ma kontroli. Spółka z o.o lub akcyjna podlega prawu rosyjskiemu (niezależnie z jakim jest kapitałem), co daje rozliczne przywileje, łatwiej, szybciej i taniej jest ją założyć i zlikwidować.

- W spółce nie muszą być Rosjanie, choć korzystniej jest mieć kogoś z miejscowych – to może uchronić od popełniania błędów. Przykładem firma ATLAS, która usiłowała robić interesy w Rosji bez wsparcia lokalnego. Wykończyły ich podróbki – producent firmowych opakowań część sprzedawał na lewo a ktoś inny napełniał je zupełnie innym towarem. ATLAS przeniósł się na Białoruś, gdzie przedsiębiorcy działają wyjątkowo solidnie i uczciwie – bo są odpowiednio kontrolowani.

- Skontrolowanie ewentualnego przyszłego kontrahenta w Rosji nie jest proste. Jest wprowadzić odpowiednik naszego KRS, ale obraz firmy z niego wynikający może nie mieć wiele wspólnego z rzeczywistością. Rosjanie (z wyjątkiem dużych korporacji) mają tendencję do unikania rzeczywistych dochodów. Najlepiej zacząć od niewielkiego zaangażowania się i stopniowo je zwiększać (jeśli firma się sprawdza).

- Nie ma sensu zakładać przedsiębiorstwa handlowego w Obwodzie Kaliningradzkim, korzystniej od razu w Petersburgu. Ta rosyjska enklawa nie ma bezpośredniego kontaktu z centrum, więc przy wywozie towarów trzeba płacić podwójne cło (dwie granice). Nawet droga morska niewiele daje, bo opłaty portowe w Kaliningradzie są tak wysokie, że np. do Petersburga transport z portu w Gdyni jest tańszy. - Mimo że szerokie tory dochodzą w Polsce do Braniewa i Sławkowa na Śląsku, opłacalność transportu zapewnia tylko wysłanie całego składu pociągu, a nie pojedynczych kontenerów. Są i inne niespodzianki. Transport lotniczy DHL do Kazachstanu jest tańszy niż droga lądowa. **Anna Klos**



Iwan Rassoichin (na zdjęciu u góry) odwoływał się do specyfiki prowadzenia biznesu na Białorusi i w Kazachstanie z którymi Rosja ma Unię Celną a także na Ukrainie. Przedstawił też wiele konkretnych informacji dotyczących współpracy handlowej, wśród których były – opłaty, procedury celne, prawo rosyjskie

- Nie ma sensu zakładać przedsiębiorstwa handlowego w Obwodzie Kaliningradzkim, korzystniej od razu w Petersburgu