



ΠΡΕΣΒΕΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΤΗ ΜΟΣΧΑ
ΓΡΑΦΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ

**ΘΕΣΜΙΚΟ-ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ
ΣΤΗ ΡΩΣΙΑ**

**ΚΑΝΟΝΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΤΥΠΑ
ΕΜΠΟΡΙΟΥ**



2014

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

A. ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΛΟΙΠΑ ΜΕΓΕΘΗ.....	3
1. Εξελίξεις ρωσικής οικονομίας το 2013	5
2. Ευκαιρίες στην αγορά της Ρωσίας – Προκλήσεις της αγοράς.....	7
B. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ.....	8
1. Συνεργασία με αντιπροσώπους-διανομείς	9
2. Ίδρυση γραφείου αντιπροσωπείας/υποκαταστήματος-θυγατρικής εταιρείας - κοινοπραξιών (joint ventures)	9
3. Υπηρεσίες δικαιόχρησης (franchising)	10
4. Υπηρεσίες άμεσης προώθησης (direct marketing)	10
5. Τα Δίκτυα διανομής στη Ρωσία	10
6. Η κατανάλωση- Πρότυπα	12
7. Τιμολόγηση	12
8. Προώθηση-Διαφήμιση	12
9. Επιχειρηματικοί κατάλογοι.....	13
Γ. ΘΕΣΜΙΚΟ-ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ	13
1. Μορφές επιχειρήσεων	13
2. Εγγραφή/Καταχώρηση των εταιρειών.....	16
2.1 Γενικά για τη συμπλήρωση της αίτησης.....	17
2.2. ONE STOP-SHOP ‘Υπηρεσία μίας στάσης’	17
2.3 Συμπεράσματα	17
3. Φορολογία.....	18
3.1 Φόροι επί των κερδών.....	18
3.2 Φόρος ακίνητης περιουσίας	18
3.3 Φόρος Προστιθέμενης Αξίας.....	18
3.4 Φορολογικά κίνητρα	19
4. Προστασία βιομηχανικής - πνευματικής ιδιοκτησίας.....	20
Δ. ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΠΡΟΤΥΠΑ	21
1. Γενικά	21
2. Επιβαρύνσεις κατά την εισαγωγή προϊόντων	21
3. Διαδικασίες Εισαγωγής.....	21
3.1 Απαιτούμενα παραστατικά κατά την εισαγωγή.....	21
3.2 Ελεύθερες Τελωνειακές ζώνες , Αποθήκευση /ειδικές οικονομικές Ζώνες .	22
3.3 Προϊόντα υπό καθεστώς προσωρινής εισαγωγής	22
3.4 Ετικέτες προϊόντων.....	24
3.5 Πιστοποιητικά-Πρότυπα	24
3.6 Αρχές Πιστοποίησης.....	26
4. Πρακτικός οδηγός εμπορικών συναλλαγών στην Ρωσία	27
4.1 Το πρόβλημα της αποπληρωμής των προϊόντων	27
4.2 Τοποθέτηση ικανών στελεχών από την Ελλάδα.....	28
4.3 Προσεκτική διερεύνηση της αγοράς, του μεγέθους της και των καναλιών διανομής	28
4.4 Προσωπικές σχέσεις, γνώση της εγχώριας νοοτροπίας	28
4.5 Διαπραγματεύσεις-Επιχειρηματικές συναντήσεις (πρακτικές) .	29
E. ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.....	30

ΧΑΡΤΗΣ ΤΗΣ ΡΩΣΙΚΗΣ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ



Α. ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΛΟΙΠΑ ΜΕΓΕΘΗ

Έκταση	17.075.400 τ.χλμ.		
Πληθυσμός	142,9 εκ.		
Ενεργός πληθυσμός	75,04 εκ.		
	2013	2012	
Α.Ε.Π. (ονομαστική αξία)	66,7 τρις ρούβλια ≈ 2,1 τρις \$Η.Π.Α.	62,3 τρις. Ρούβλια ≈ 2 τρις \$Η.Π.Α.	
Α.Ε.Π. (κατά κεφαλή)	464,7 χιλιάδες ρούβλια	431,6 χιλιάδες ρούβλια	
Μεταβολή Α.Ε.Π.	1,3%	3,4%	
Πληθωρισμός	6,5%	6,6%	
Συναλλαγματική Ισοτιμία	1€=42,2 ρούβλια	1€=39,9 ρούβλια	
	1\$ Η.Π.Α.= 31,9 ρούβλια	1\$ Η.Π.Α.= 31,1 ρούβλια	
Ανεργία	5,5% (4,1 εκ. άτομα)	5,5%	
Μέσος ονομαστικός μισθός	29.960 ρούβλια	26.628 ρούβλια	
Μέση ονομαστική σύνταξη	10.201 ρούβλια	9.153 ρούβλια	
Δείκτης παραγωγικότητας εργατικού δυναμικού (ΟΟΣΑ)	χαμηλός - 34 ^η θέση παγκοσμίως (Ελλάδα 25 ^η θέση)		
Εξωτερικό Χρέος	727 δις \$Η.Π.Α.	637,8 δις \$Η.Π.Α.	
Χρέος ευρύτερου δημοσίου τομέα	376 δις \$Η.Π.Α.	299,0 δις \$Η.Π.Α. (14,95% του ΑΕΠ)	
Εξωτερικό Χρέος Κεντρικής Κυβέρνησης	55,7 δις \$Η.Π.Α. (2,7% ΑΕΠ)	50,7 δις \$Η.Π.Α.	
Χρέος Ιδιωτικού Τομέα	351 δις \$Η.Π.Α.	338,7 (16,94% του ΑΕΠ)	
Αποθεματικό Ταμείο	2.859,7 δις ρούβλια	1.885,6 δις ρούβλια	
Ταμείο Εθνικού Πλούτου	2.900,6 δις ρούβλια	2.690,6 δις ρούβλια	
Διεθνή συναλλαγματικά αποθέματα	509,6 δις \$Η.Π.Α. (5 ^η χώρα στο κόσμο)	537,618 δις \$Η.Π.Α.	
Διεθνής πιστοληπτική ικανότητα	BBB- (S&P)	Baa1 (Moody's)	BBB (Fitch)
Μέσο βασικό επιτόκιο αναχρηματοδότησης των τραπεζών	6,5%	-	
Μέσο επιτόκιο καταθέσεων φυσικών προσώπων σε ρούβλια	7,4%	8,5%	
Μέσο επιτόκιο τραπεζικών δανείων προς φυσικά σε ρούβλια	17,3% (ετήσιο)	20,8% (ετήσιο)	
Μέσο επιτόκιο τραπεζικών δανείων (υποθήκη)	12,1%	12,7%	
Μέσο επιτόκιο τραπεζικών δανείων προς ν.π. (μη χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς)	10,6%	12,2%	
Μέση ετήσια απόδοση κρατικών ομολόγων	6,94%	7,41%	
ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ			
	2013	2012	
Έσοδα	13 019,8 δις ρούβλια (19,5% ΑΕΠ)	12 853,7 δις ρούβλια	
Έξοδα	13 330,3 δις ρούβλια (20%	12 890,7 δις ρούβλια	

	ΑΕΠ)	
Έλλειμμα	310,5 δις ρούβλια	-37,1 δις ρούβλια
Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΤΙΜΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ		
	2013	2012
Πετρέλαιο	523,3 εκ τόνοι	518,1 εκ. τόνοι
Μέση τιμή Urals	107,88 \$Η.Π.Α. το βαρέλι	110,5 \$Η.Π.Α. το βαρέλι
Φυσικό αέριο	668 δις κ.μ.	653 δις κ.μ.
Μέση τιμή συμβολαίου (Γερμανία)	402,8 \$Η.Π.Α./χίλια κ.μ.	
Μέση τιμή spot (Γερμανία)	360,6 \$Η.Π.Α./χίλια κ.μ.	
ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ		
	2013	2012
Ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών	32,7 δις \$Η.Π.Α.	71,2 δις \$Η.Π.Α.
Ισοζύγιο εμπορίου αγαθών	180,3 δις \$Η.Π.Α.	191,6 δις \$Η.Π.Α.
Εξαγωγές αγαθών	523,2 δις \$Η.Π.Α.	527,4 δις \$Η.Π.Α.
Αργό πετρέλαιο	173,6 δις \$Η.Π.Α.	180,9 δις \$Η.Π.Α.
Προϊόντα πετρελαίου	109,3 δις \$Η.Π.Α.	103,6 δις \$Η.Π.Α.
Φυσικό αέριο	67,2 δις \$Η.Π.Α.	62,2 δις \$Η.Π.Α.
Εισαγωγές αγαθών	342,9 δις \$Η.Π.Α.	335,7 δις \$Η.Π.Α.
Ισοζύγιο εμπορίου αγαθών πλην ενεργειακών προϊόντων	-169,9 δις \$Η.Π.Α.	-155,14 δις \$Η.Π.Α.
Όγκος Διμερούς Εμπορίου	866,2 δις \$Η.Π.Α.	863,2 δις \$Η.Π.Α.
Κυριότεροι Εμπορικοί Εταίροι (όγκος διμερούς εμπορίου): Κίνα 10,5%, Ολλανδία με 9%, Γερμανία 8,9%, η Ιταλία 6,4%, Ουκρανία 4,7%, Λευκορωσία 4,0% κ.λ.π.		
Κυριότερα εξαγωγικά προϊόντα: Ενεργειακά προϊόντα (πετρέλαιο και φυσικό αέριο) και ορυκτά (άνθρακας, σίδηρος, χαλκός, νικέλιο, πολύτιμες πέτρες), ξυλεία και προϊόντα χαρτοβιομηχανίας, αυτοκίνητα και φορτηγά κλπ.		
Κυριότερα εισαγωγικά προϊόντα: Προϊόντα μέσης έως υψηλής μεταποίησης, (μηχανές/συσκευές αυτοκίνητα και άλλες συσκευές), χημικά προϊόντα (φαρμακευτικά προϊόντα), τρόφιμα, κλπ,		
Ισοζύγιο εμπορίου υπηρεσιών	-58.622	-46.587
Εξαγωγές υπηρεσιών	69,8 δις \$Η.Π.Α.	62.340 δις \$Η.Π.Α.
Εισαγωγές υπηρεσιών	128,4 δις \$Η.Π.Α.	108,9 δις \$Η.Π.Α.
Συνολική δαπάνη για τουριστικές υπηρεσίες	54 δις \$Η.Π.Α. (4 ^η χώρα στο κόσμο)	42,8 δις \$Η.Π.Α.
Κατά κεφαλή δαπάνη για τουριστικές υπηρεσίες	374 \$Η.Π.Α.	
Κυριότερες χώρες- προορισμοί ρώσων τουριστών: Τουρκία 16,8%, Αίγυπτος 10,4, Ελλάδα 6,4%, Κίνα 5,8, Ταϊλάνδη 5,7%, Ισπανία 5,5%, Φινλανδία 4,6%		
Ισοζύγιο χρηματοοικονομικών συναλλαγών	-42,5 δις \$Η.Π.Α.	-25,6 δις \$Η.Π.Α.
Ισοζύγιο διακίνησης κεφαλαίων του ιδιωτικού τομέα	- 59,7 δις \$Η.Π.Α.	- 53,9 δις \$Η.Π.Α.
ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΡΟΕΣ ΑΠΟ ΚΑΙ ΠΡΟΣ ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ		
	2013	2012
Εισροές ξένων	170,1 δις \$Η.Π.Α.	154,5 δις \$Η.Π.Α.

επενδύσεων στην Ρωσία		
Άμεσες επενδύσεις	26,1 δις \$Η.Π.Α.	18,6 δις \$Η.Π.Α.
Άμεσες επενδύσεις εξαιρουμένων των «offshore»	15,2 δις \$Η.Π.Α.	11 δις \$Η.Π.Α.
Επενδύσεις χαρτοφυλακίου	1 δις \$Η.Π.Α.	1,8 δις \$Η.Π.Α.
Λοιπές επενδύσεις	142,2 δις \$Η.Π.Α.	134 δις \$Η.Π.Α.
Συσσωρευμένες ξένες άμεσες επενδύσεις στην Ρωσία: 496,3 δις \$Η.Π.Α.		
Συσσωρευμένες ξένες άμεσες επενδύσεις από την Ρωσία: 406,2 δις \$Η.Π.Α.		
Σημαντικότερες χώρες προέλευσης επενδύσεων στην Ρωσία: Κύπρος 30,3%, Ολλανδία 12%, Βρετανικοί Παρθένοι νήσοι 9,9%, Βερμούδες 6,2%, Λουξεμβούργο 6,1%, Μπαχάμες 5,9%, Γερμανία 4,3% κλπ		
Σημαντικότερες χώρες προορισμού ρωσικών επενδύσεων: Κύπρος 37,4%, Ολλανδία 15,9%, Βρετανικοί Παρθένοι νήσοι 11,5%, Ελβετία 2,9%, Η.Π.Α. 2,6%, Η.Β. 2,5%, Λουξεμβούργο 2,2%, Γερμανία 2,2% κλπ		
Σημαντικότερες χώρες προέλευση επενδύσεων στην Ρωσία εξαιρουμένων των «offshore»: Γερμανία 26%, Ολλανδία 20%, Ιαπωνία 7%, Αυστρία 6%, Ελβετία 5%, Γαλλία 5%, Φινλανδία 5%, Μ. Βρετανία 4%, Η.Π.Α. 4%, Ινδία 3%, λοιπές χώρες 15%.		
Διεθνής κατάταξη όσον αφορά το δείκτη επενδυτικής εμπιστοσύνης (A.T. Kearny):		11 ^η θέση
Δείκτης ευκολίας άσκησης οικονομικής δραστηριότητας (Παγκόσμια Τράπεζα):		92 ^η θέση (Ελλάδα: 72 ^η θέση)
Δείκτης διαφθοράς (Transparency International):		127 ^η θέση (Ελλάδα: 80 ^η θέση)
ΔΙΜΕΡΕΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΤΗΣ ΡΩΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ		
Όγκος διμερούς εμπορίου αγαθών	7,01 δις ευρώ	6,4 δις ευρώ
Εξαγωγές αγαθών	6,61 δις ευρώ	6,01 δις ευρώ
Εισαγωγές αγαθών	406,02 εκ ευρώ	462,7 εκ ευρώ
Εμπορικό Ισοζύγιο	-6,2 δις ευρώ	-5,5 δις ευρώ
Κυριότερα εξαγωγικά προϊόντα της Ρωσίας	Πρώτες ύλες (Φυσικό αέριο, πετρέλαιο, κλπ)	
Κυριότερα εισαγωγικά προϊόντα της Ρωσίας	Γούνες, φρούτα και λαχανικά, ανελκυστήρες	
Επισκέψεις Ρώσων τουριστών στην Ελλάδα	1.175.629	690.412

1. Εξελίξεις ρωσικής οικονομίας το 2013

Η Ρωσία, διαθέτει πλεονεκτήματα, στο πλαίσιο της διεθνούς οικονομίας, που την τοποθετούν σε ευνοϊκή θέση. Λόγω μεγέθους της χώρας, ήτοι εκτάσεως και πληθυσμού, γεωγραφικής γειτνίασης με την Ευρώπη, επάρκεια σε πρώτες ύλες, υψηλού βαθμού εκπαίδευσης και χαμηλού εργατικού κόστους καθίσταται μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα αγορά για τις ευρωπαϊκές και τις ελληνικές επιχειρήσεις. Παράλληλα, η σταθερή οικονομική ανάπτυξη των τελευταίων ετών, η αύξηση της κατανάλωσης των νοικοκυριών κ.α. δημιουργούν κίνητρα για τους επενδυτές, που ενδιαφέρονται να εισέλθουν ενεργά στην εν λόγω αγορά.

Η Ρωσία δεν αποτελεί μόνο μια εξαγωγική δύναμη προϊόντων πετρελαίου, που ενδιαφέρεται να επανεπενδύσει τα κεφάλαια που εισρέουν στην χώρα με την εξαγορά ξένων εταιρειών, αλλά αποτελεί, επίσης, μία αγορά με μεγάλη ανάπτυξη, η οποία προσφέρει στις Ελληνικές επιχειρήσεις σημαντικές

ευκαιρίες. Οι ελληνικές εταιρείες λόγω ποιότητας προϊόντων δύνανται, να εισέλθουν ενεργά στην ρωσική αγορά, εφόσον θα μπορούν να προμηθεύσουν μεγάλες ποσότητες προϊόντων εξασφαλίζοντας σταθερή προμήθεια αυτών.

Σύμφωνα με προσωρινά στοιχεία της Ρωσικής Στατιστικής Υπηρεσίας ο ρυθμός αύξησης του Α.Ε.Π. το 2013 υπολογίζεται μόλις στο 1,3% έναντι 3,4% το 2012, γεγονός που σε συνδυασμό με εκτιμήσεις Διεθνών Οικονομικών Οργανισμών για το 2014, δικαιολογούν το συμπέρασμα ότι η Ρωσική οικονομία διανύει περίοδο στασιμότητας. Βασικά χαρακτηριστικά αυτής συνιστούν η επιβράδυνση της ζήτησης (εσωτερικής και εξωτερικής, καταναλωτικής και επενδυτικής) και η συναμφοτερής στασιμότητα στην βιομηχανική παραγωγή, η μείωση των επενδύσεων σε βασικό κεφάλαιο, παράλληλα με την μείωση της παραγωγικότητας και την επιδείνωση των ισολογισμών των επιχειρήσεων. Την ίδια περίοδο συρρίκνωση κατέγραψε και η δραστηριότητα στο τομέα των κατασκευών.

Η ανεργία παρέμεινε στα επίπεδα του 2012, δηλαδή 5,5%, ενώ ο πληθωρισμός συνεχίζει να παραμένει σχετικά υψηλός παρά την ελαφρά μείωση από 6,6% το 2012 σε 6,5% το 2013.

Ο μέσος ονομαστικός μηνιαίος μισθός αυξήθηκε από 26.629 ρούβλια το 2011 σε 29.940 ρούβλια το 2013, που αντιστοιχεί σε αύξηση υπό πραγματικούς όρους κατά 5,2%. Στην αύξηση αυτή συνέβαλε κυρίως ο δημόσιος τομέας και δη οι τομείς της παιδείας, υγείας και κεντρικής διοίκησης. Ωστόσο, γενικά οι μισθοί στο χρηματοπιστωτικό τομέα και το τομέα της ενέργειας παραμένουν υψηλότεροι κατά 2,3 φορές από τους υπόλοιπους κλάδους. Η μέση, βασική, σύνταξη το 2014 ανήλθε σε 10.201 ρούβλια αυξανόμενη κατά 9,9% σε σχέση με το 2012.

Γενικά συνιστά χαρακτηριστικό της Ρωσικής οικονομίας κατά την τελευταία δεκαετία, η δυσανάλογη αύξηση του πραγματικού μισθού σε σχέση με την παραγωγικότητα, που οφείλεται στην υπερθέρμανση της αγοράς εργασίας (έλλειψη εργαζομένων υψηλής ειδίκευσης), της «ολλανδικής ασθένειας» (λόγω αύξησης εσόδων από εξαγωγές υδρογονανθράκων), της χαμηλής καινοτομίας κλπ., γεγονός που συνεπάγεται, μεταξύ άλλων, χαμηλά επίπεδα κέρδους στην οικονομία εν συνόλω.

Υπό το πρίσμα των ανωτέρω, βασικό παράγοντα αποφυγής της ύφεσης συνεχίζει να αποτελεί η διατήρηση της τιμής του πετρελαίου σε επίπεδα άνω των 100 \$/βαρέλι και συγκεκριμένα στα 107,9 \$/βαρέλι (μέση τιμή Ural) το 2013 έναντι 110,5 \$/βαρέλι το 2012. Αντίστοιχα, η μέση τιμή του φυσικού αερίου στα γερμανικά σύνορα, σύμφωνα με στοιχεία του ΔΝΤ, διατηρήθηκε στα 402,8 \$Η.Π.Α./χίλια κ.μ., τιμή που υστερεί κατά 6,6% έναντι αυτής του 2012.

Η μέση συναλλαγματική ισοτιμία του ρουβλίου με το αμερικανικό δολάριο το 2013 ανήλθε στα 31,9 ρούβλια/\$Η.Π.Α. (2012: 31,1 ρούβλια/\$Η.Π.Α.) και με το ευρώ 42,2 ρούβλια/ευρώ (2012: 39,9 ρούβλια/ευρώ). Η εν λόγω υποτίμηση εντάσσεται στο πλαίσιο της δεδηλωμένης πρόθεσης της Κεντρικής Τράπεζας της Ρωσίας, όπως μειώσει τις παρεμβάσεις της στην αγορά συναλλάγματος. Αποτέλεσμα της πολιτικής αυτής αποτελεί το γεγονός, ότι στις αρχές του 2014 το ευρώ ξεπέρασε ήδη τα 50 ρούβλια με τις μεσοπρόθεσμες προβλέψεις να διατηρούνται ανοδικές.

Τα διεθνή συναλλαγματικά αποθέματα της Κεντρικής Τράπεζας μειώθηκαν το 2013 κατά 28 δις \$ Η.Π.Α. ανερχόμενα την 1.1.2014 σε 509,6 δις \$ Η.Π.Α.

Σύμφωνα με προσωρινές εκτιμήσεις της Κεντρικής Τράπεζας οι εξαγωγές αγαθών μειώθηκαν στα 523,2 δις \$ Η.Π.Α. (2012: 527,4 δις \$ Η.Π.Α.) ενώ οι εισαγωγές αυξήθηκαν στα 342,9 δις \$ Η.Π.Α. (2012: δις 335,7 \$ Η.Π.Α.) ήτοι περίπου 22% Α.Ε.Π.. Ως εκ τούτου, το πλεόνασμα του εμπορικού ισοζυγίου μειώθηκε για ακόμα μια χρονιά στα 180,3 δις \$Η.Π.Α., ωστόσο ο συνολικός όγκος εμπορίου αυξήθηκε στα 866,2 δις \$Η.Π.Α. Γεωγραφικά η Ευρώπη καταλαμβάνει περί το 48% του συνολικού εμπορίου, ακολουθούν οι χώρες ΑΡΕC με περίπου 25%, και οι χώρες ΚΑΚ με 13,5%.

Όσον αφορά στις υπηρεσίες, εδώ το αρνητικό ισοζύγιο αυξήθηκε από 46,5 δις \$ Η.Π.Α. στα 58,6 δις \$ Η.Π.Α. Η εν λόγω αύξηση ανάγεται στην αύξηση των εισαγωγών υπηρεσιών στα 128,4 δις \$ Η.Π.Α. (2012: 108,9 δις \$ Η.Π.Α.) και δη στην υποκατηγορία που αφορά στα ταξίδια/τουρισμό, που ενδιαφέρει ιδιαίτερα τη χώρα μας. (Σύμφωνα με στοιχεία του Διεθνούς Οργανισμού Τουρισμού η

Ρωσία κατέχει την 5η θέση παγκοσμίως όσον αφορά στο ρυθμό αύξησης των δαπανών για ταξίδια). Από την άλλη μεριά οι εξαγωγές υπηρεσιών ανήλθαν στα 69,8 δις \$Η.Π.Α. (2012: 62,3 δις \$Η.Π.Α.).

Το έλλειμμα του ομοσπονδιακού προϋπολογισμού, σύμφωνα με προσωρινά στοιχεία ανήλθε στα 310,52 δις ρούβλια, δηλαδή 0,5% του Α.Ε.Π., έναντι 37,06 δις ρούβλια το 2012 (0,1% Α.Ε.Π.). Τα έσοδα του προϋπολογισμού υπολογίζονται στα 13.019,83 δις ρούβλια ήτοι 19,5% Α.Ε.Π. (2012: 12.853,68 δις ρούβλια ήτοι 20,8% Α.Ε.Π.) και τα έξοδα 13.330,35 δις ρούβλια ήτοι 20% Α.Ε.Π., έναντι 12.890,75 και 20,9% Α.Ε.Π. το 12μηνο του 2012. Πρόθεση της κυβέρνησης, για το μεσοπρόθεσμο διάστημα έως το 2016, συνιστά η διατήρηση του ελλείμματος εντός των ορίων του 1% του ΑΕΠ. Όσον αφορά στο δημόσιο χρέος, το 2013 ανήλθε στο 2,7% του Α.Ε.Π. και για την περίοδο ως το 2016 υπολογίζεται να μην ξεπεράσει το 10,8% Α.Ε.Π.

Το γεγονός αυτό συνεπάγεται ότι μοναδική πηγή αύξησης του χρήματος στην αγορά για τα επόμενα χρόνια παραμένει ο δανεισμός μόνον μέσω της Κεντρικής Τράπεζας, της οποίας ωστόσο η πολιτική είναι και παραμένει περιοριστική, τόσο όσον αφορά στην ποσότητα του χρήματος όσο και όσον αφορά στο ύψος του ονομαστικού βασικού επιτοκίου το οποίο ανέρχεται στο 8,25% (στην πράξη οι τράπεζες δανειζονται με χαμηλότερο επιτόκιο που ανέρχεται στο 6,5%). Η Κεντρική Τράπεζα θεωρεί ότι η ποσότητα χρήματος είναι αρκετή και ότι την ευθύνη για την αύξηση του πολλαπλασιαστικού αποτελέσματος φέρουν οι τράπεζες μαζί με τους επενδυτές. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται η εκστρατεία της τελευταίας για εξυγίανση του πολυδιασπασμένου τραπεζικού συστήματος, της πάταξης της σκιώδους τραπεζικής δραστηριότητας και της εξόδου κεφαλαίων μέσω της διενέργειας εκτεταμένων ελέγχων, οι οποίοι είχαν ως αποτέλεσμα την αφαίρεση της άδειας λειτουργίας σε πάνω από 40 τράπεζες μέσα στο 2013 (σημειώνεται ότι στην Ρωσία είναι καταχωρημένα άνω των 900 πιστωτικών ιδρυμάτων). Την ίδια στιγμή η εμπιστοσύνη από πλευράς μεγαλοκαταθετών/επενδυτών στο εγχώριο τραπεζικό σύστημα παραμένει χαμηλή, αν κρίνουμε από το γεγονός της αυξανόμενης χρόνο με το χρόνο εκροής κεφαλαίων του ιδιωτικού τομέα- η οποία ανήλθε το 2013 στα 59,7 δις \$ Η.Π.Α. έναντι 53,9 δις \$ Η.Π.Α. το 2012 - τοποθετούμενα ως επί το πλείστον σε ακίνητα, μετοχές ξένων εταιρειών και συνάλλαγμα σε θυρίδες.

Όσον αφορά το χρηματιστήριο αξιών, η δραστηριότητα παραμένει υποτονική, γεγονός που συνάδει με την απόλυτη εξάρτησή του από την δραστηριότητα της αγοράς πρώτων υλών, την εκροή κεφαλαίων, την αύξηση του ανταγωνισμού από τις εισαγωγές και την υποτίμηση του ρουβλίου.

2. Ευκαιρίες στην αγορά της Ρωσίας – Προκλήσεις της αγοράς

Το μεγάλο μέγεθος της χώρας και της αγοράς διευκολύνει την ανάπτυξη εμπορικών συναλλαγών και επιχειρηματικής συνεργασίας, σε διάφορους τομείς όπως:

- **γεωργίας, παραγωγής και επεξεργασία τροφίμων και ποτών** – Λόγω ανεκμετάλλετων πρώτων υλών και ύπαρξης καλής ποιότητας, αλλά μη τυποποιημένων, γεωργικών προϊόντων (λαχανικών, φρούτων και κρασιού) ο τομέας παραγωγής και επεξεργασίας τροφίμων παρουσιάζει ευκαιρίες επιχειρηματικής δραστηριοποίησης.
- **κατασκευών** – Ο τομέας αυτός παρουσιάζει ραγδαία ανάπτυξη με ιδιαίτερα αυξημένη οικοδομική δραστηριότητα για όλους τους τομείς κατασκευών από έργα υποδομής μέχρι κατασκευές οικιών, γραφείων εμπορικών κέντρων κ.α., ειδικότερα στις μεγάλες πόλεις (αύξηση των κατασκευών κατά 48% ετησίως). Το 2013 το παραγόμενο έργο της κατηγορίας των κατασκευών έφτασε σε ονομαστική αξία τα 5.917,2 δις ρούβλια (έναντι 5.711,8 δις ρούβλια το 2012), το οποίο αντιστοιχεί σε 254.697 νέα κτίρια συνολικής επιφάνειας 112,3 εκ. τ.μ.
- **υπηρεσιών τουρισμού** – Η γεωγραφική θέση της Ρωσίας, η διατήρηση άριστων πολιτικών και οικονομικών σχέσεων και η αύξηση του επιπέδου ζωής των Ρωσικών νοικοκυριών,

συνηγορούν προς την κατεύθυνση αύξησης του τουριστικού ρεύματος προς Ελλάδα τα προσεχή έτη.

- **ενέργειας** – ο κλάδος των πετρελαιοειδών και του φυσικού αερίου μετά τις πρόσφατες συμφωνίες για τον πετρελαιοαγωγό ‘Burgas’ – Αλεξανδρούπολης και τον αγωγό φυσικού αερίου ‘south stream’ καθιστούν την Ελλάδα ουσιαστικά στρατηγικό εταίρο για την ένωση δικτύων ενέργειας μεταξύ χωρών παραγωγής και κατανάλωσης.
- **δικτύων διανομής** – δεδομένης της υπό διαμόρφωση κατάστασης στον κλάδο, επιβάλλεται η άμεση δραστηριοποίηση των ελληνικών επιχειρήσεων.
- Υπάρχουν, επίσης, ευκαιρίες στον τομέα ιδιωτικών ιατρικών κέντρων, στον τομέα συμβουλευτικών εταιρειών καθώς και στον τραπεζικό τομέα.

Όσον αφορά την εξαγωγή ελληνικών προϊόντων στη Ρωσία, λαμβανομένης υπ’ όψιν της αύξησης του εισοδήματος των νοικοκυριών τα τελευταία χρόνια και ιδίως στις μεγάλες πόλεις όπως η Μόσχα και η Αγία Πετρούπολη, υπάρχουν δυνατότητες διείσδυσης σε διάφορους τομείς όπως:

- φρούτων και λαχανικών, τροφίμων, γουναρικών και ενδυμάτων, κατασκευαστικών υλικών, μαρμάρου και προϊόντων αλουμινίου, καλλυντικών και ειδών κουζίνας, φαρμακευτικών προϊόντων και νοσοκομειακού εξοπλισμού, γεωργικών μηχανημάτων, μέρη αυτοκινήτων και ανταλλακτικών, ηλεκτρολογικού υλικού, τηλεπικοινωνιακού υλικού κλπ

Στην αγορά της Ρωσίας, υπάρχουν και πολλές προκλήσεις τις οποίες καλούνται να αντιμετωπίσουν οι ελληνικές επιχειρήσεις που επιθυμούν να εισέλθουν στην αγορά:

- Τέτοιες είναι για παράδειγμα η αυξημένη γραφειοκρατία και η πολυπλοκότητα της νομοθεσίας σε τομείς που επηρεάζουν τη λειτουργία και δραστηριοποίηση μιας επιχείρησης όπως π.χ πιστοποίηση προϊόντων, έκδοση αδειών, καθυστερήσεις τελωνείων, πολυπλοκότητες της νομοθεσίας αναφορικά με το φορολογικό καθεστώς, μη ξεκάθαρο ιδιοκτησιακό καθεστώς.
- Δύσκολο σημείο αποτελεί η ανεύρεση των κατάλληλων συνεργατών π.χ. εισαγωγέα, συνεργάτη αλλά και ‘manager’, ο οποίος να γνωρίζει αγγλικά, τα διεθνή λογιστικά πρότυπα και τις διεθνείς επιχειρηματικές πρακτικές.
- Προκειμένου να επιλεγεί μια ρωσική εταιρεία για συνεργασία θα πρέπει να γίνεται έλεγχος φερεγγυότητας από ξένες τράπεζες εγκατεστημένες στην εδώ αγορά, προς αποφυγή προβλημάτων που σχετίζονται με την έλλειψη ρευστότητας κλπ.
- Επίσης, πρέπει να λαμβάνεται υπ’ όψιν, ότι η κυβέρνηση συνεχίζει να αυξάνει την συμμετοχή του δημόσιου τομέα στις επιχειρήσεις ενέργειας και άλλους στρατηγικούς τομείς της οικονομίας, και συνεπώς είναι σημαντική η ενημέρωση και η αντίληψη για το ποιοι τομείς της οικονομίας είναι ελεύθεροι για επενδύσεις χωρίς την συμμετοχή ρωσικού κεφαλαίου.

B. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Η επιτυχής επιχειρηματική δραστηριοποίηση στην αγορά της Ρωσίας εξαρτάται από την επιλογή της κατάλληλης στρατηγικής εκ μέρους των διοικήσεων των ελληνικών επιχειρήσεων (εξαγωγές, ίδρυση γραφείου αντιπροσωπείας, αξιοποίηση δικτύων διανομής, κοινοπραξίες, κλπ). Δεδομένου του μεγάλου μεγέθους της αγοράς οι ελληνικές εταιρείες θα πρέπει να είναι έτοιμες να καλύψουν τις ποσότητες ζήτησεων για την αγορά της Ρωσίας και να διασφαλίζουν τη σταθερή προμήθεια των προϊόντων τους.

Λόγω της μεγάλης γεωγραφικής έκτασης της χώρας, οι επιχειρηματίες προσπαθούν να εισέλθουν στην αγορά αρχικά σε περιφερειακή βάση. Έτσι η Μόσχα και η Αγία Πετρούπολη, που

αποτελούν τις πόλεις με το μεγαλύτερο πληθυσμό και τα δύο επιχειρηματικά κέντρα της χώρας, είναι συνήθως τα αρχικά σημεία έναρξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων για τις ξένες εταιρείες. Τα τελευταία χρόνια αναπτύχθηκαν καλά οργανωμένα κανάλια διανομής, ιδιαίτερα στις δύο αυτές μεγάλες πόλεις τα οποία επεκτείνονται σιγά-σιγά σε άλλα σημεία της χώρας: Νότιος Ρωσία, περιοχή 'Volga', Σιβηρία, κλπ. Η εξέρευση εισαγωγέα αποτελεί το πρώτο και κυριότερο βήμα για την είσοδο στην αγορά.

Οι Ελληνικές επιχειρήσεις για την προώθηση των προϊόντων τους μπορούν να επιλέξουν μεταξύ:

1. Συνεργασία με αντιπροσώπους-διανομείς

➤ Ενός επιλεγμένου αντιπροσώπου

Αυτή δεν είναι συνήθης πρακτική στην Ρωσία για τις ξένες εταιρείες, καθώς αποφεύγουν να στηριχθούν αποκλειστικά στις υπηρεσίες ενός αντιπροσώπου. Οι διανομείς και τα γραφεία αντιπροσωπείας, χρησιμοποιούν αντιπροσώπους για την προώθηση προϊόντων κυρίως στις περιφέρειες.

➤ Ενός επιλεγμένου διανομέα

Η πλέον κοινή στρατηγική για την είσοδο στην αγορά της Ρωσίας είναι η επιλογή ενός ή περισσοτέρων διανομέων (ανάλογα με το προϊόν). Ένας τυπικός διανομέας διαθέτει, παραδίδει τα προϊόντα ξένης παραγωγής στην λιανική πώληση και τον καταναλωτή, παρέχοντας επίσης στήριξη των υπηρεσιών 'logistics' (τελωνιακές άδειες, αποθήκευση, μεταφορά κλπ). Πολλοί Ρώσοι διανομείς έχουν δημιουργήσει δίκτυα στην επαρχία της Ρωσίας, τα οποία επιτρέπουν μεγαλύτερη διείσδυση για τα ξένης προελεύσεως προϊόντα.

2. Ίδρυση γραφείου αντιπροσωπείας/υποκαταστήματος-θυγατρικής εταιρείας - κοινοπραξιών (joint ventures)

➤ Άνοιγμα ενός Γραφείου Αντιπροσωπείας

Το πλεονέκτημα της ίδρυσης του Γραφείου Αντιπροσωπείας για τις ξένες εταιρείες αποτελεί η στενότερη συνεργασία με τους τελικούς καταναλωτές και ο καλύτερος έλεγχος της προώθησης και διανομής των προϊόντων τους. Παρόλα αυτά **τα Γραφεία Αντιπροσωπείας δεν δύνανται να εκτελέσουν εμπορικές δραστηριότητες οιασδήποτε μορφής** (πωλήσεις, άνοιγμα τραπεζικών εμπορικών λογαριασμών σύμφωνα με την Ρωσική νομοθεσία). Το δίκτυο διανομής και αντιπροσώπων αναλαμβάνουν το έργο των πωλήσεων. Η είσοδος στην αγορά με αυτή την μορφή ενδυναμώνει τον έλεγχο του ξένου παραγωγού/εξαγωγέα στην διαδικασία διανομής και μειώνει την δυνατότητα αποτυχίας στην αγορά.

➤ Ίδρυση εταιρείας στην Ρωσία

Η ίδρυση εταιρείας στην Ρωσία αποτελεί την πλέον προχωρημένη μορφή προώθησης προϊόντων στην αγορά της Ρωσίας, αφού προβλέπει ολοκληρωμένο έλεγχο στον τομέα της διαδικασίας πωλήσεων, από την εισαγωγή μέχρι τις τελικές πωλήσεις.

➤ Ίδρυση κοινοπραξίας

Παρότι, η πρακτική της δημιουργίας επιχειρηματικών κοινοπραξιών θα μπορούσε να αποτελέσει μέσον επιτυχούς επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στην Ρωσία, είναι προτιμότερο, η διαχείριση να βρίσκεται υπό τον έλεγχο ελληνικού κεφαλαίου. Σε περίπτωση όπου το ξένο κεφάλαιο έχει την μειοψηφία, όλα εξαρτώνται από τις καλές προθέσεις των Ρώσων ιδιοκτητών της πλειοψηφίας. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα όπου ξένοι κάτοχοι μειοψηφικών κεφαλαίων αδυνατούν να προστατεύσουν τα δικαιώματά τους στα ρωσικά δικαστήρια. Η δημιουργία 'joint venture' μεταξύ ελληνικής και ρωσικής εταιρείας, είναι προτιμότερο να γίνει αφού τα δύο μέρη δοκιμάσουν την συνεργασία πριν για μία συγκεκριμένη περίοδο.

Ένα θετικό στοιχείο της δημιουργίας 'joint venture' είναι τα πλεονεκτήματα, που μπορεί να απολαμβάνουν επιχειρήσεις με ρωσική ταυτότητα. Σχετικά με τις κρατικές προμήθειες, για παράδειγμα, υπάρχουν, μερικές φορές, διατάξεις, ιδιαίτερα στον τομέα των πετρελαιοειδών και ενέργειας, που απαιτούν το 70% των αγορών προϊόντων και υπηρεσιών να γίνονται από Ρώσους προμηθευτές.

3. Υπηρεσίες δικαιόχρησης (franchising)

Κατά την διάρκεια των τελευταίων δεκαπέντε ετών, ο τομέας του 'franchising', αναπτύχθηκε σημαντικά στη Ρωσία σε τομείς όπως εστιατόρια 'fast food', λιανικό εμπόριο, εκπαίδευση, 'fitness' και υγεία, διασκέδαση, τουρισμός και αυτοκίνητα. Σε ορισμένες κατηγορίες υπηρεσιών, κυρίως "business to business" το 'franchising' παρουσιάζει αλματώδη ανάπτυξη, όπως υπηρεσίες καθαρισμού και συντήρησης, οι μεταφορές, οι ταχυδρομικές μεταφορές 'express', τα 'logistics', οι συμβουλευτικές εταιρείες, η εκπαίδευση στελεχών κ.α..

Η πιο εμφανής διεξόδου έχει γίνει στον τομέα του 'fast food', όπου πολυεθνικές και εγχώριες εταιρείες δραστηριοποιούνται επιτυχώς. Τα επόμενα χρόνια αναμένεται εισόδος νέων εταιρειών στον τομέα μικρο-γευμάτων, καφενείων 'coffee-shops'-'tea shops', λόγω της αύξησης της κατανάλωσης και του τρόπου ζωής της νέας ρωσικής κοινωνίας. Σημαντικές ευκαιρίες παρουσιάζονται και στον τομέα του λιανικού εμπορίου, όπου ο κύκλος εργασιών αυξάνεται σημαντικά ετησίως. Αν η τάση αυτή συνεχιστεί οι δυνατότητες για την δραστηριοποίηση μέσω 'franchising' στον τομέα λιανικής και καταναλωτικών αγαθών αναμένεται να αυξηθούν.

4. Υπηρεσίες άμεσης προώθησης (direct marketing)

Οι υπηρεσίες άμεσης προώθησης (telemarketing fax-marketing και direct marketing) είναι γνωστές στην Ρωσία, παρ' όλα αυτά όμως δεν είναι ακόμη ευρέως διαδεδομένες. Λόγω του γεγονότος ότι τα κανάλια διανομής δεν είναι τόσο ανεπτυγμένα, όπως σε άλλες χώρες, οι υπηρεσίες άμεσης προώθησης αποτελούν μια καλή εναλλακτική για καταναλωτές εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων. Καλύτερα αποτελέσματα εμφανίζει η πρακτική person-to-person marketing σε σχέση με τις άλλες μεθόδους, ιδίως σε προϊόντα όπως καλλυντικά και υγείας. Εκτιμάται ότι στην Ρωσία περίπου 1,5 εκ. άτομα ασχολούνται με τον εν λόγω τομέα κυρίως για λόγους εξασφάλισης συμπληρωματικού εισοδήματος. Μερικές πολυεθνικές εταιρείες του κλάδου όπως Amway, Avon, Mary Kay, Tupperware έχουν ήδη εισέλθει στην αγορά με θετικά αποτελέσματα.

Άλλα κανάλια άμεσης προώθησης (κατάλογοι, e-commerce, κλπ.) είναι ακόμη σε στάδιο νηπιακής μορφής. Σημειώνουμε ότι ο νόμος στην Ρωσία απαγορεύει απ' ευθείας πωλήσεις για βιολογικά προϊόντα, πρόσθετα τροφίμων και βιταμίνες.

5. Τα Δίκτυα διανομής στη Ρωσία

Το σύστημα διανομής προϊόντων κατανάλωσης στην Ρωσία παρουσίασε σημαντικές αλλαγές μετά την διάλυση της Σοβιετικής Ένωσης και την απελευθέρωση των εισαγωγών στην χώρα. Κατά την διάρκεια της Σοβιετικής Ένωσης, η βιομηχανία ήταν προσανατολισμένη στην παραγωγή προϊόντων εξοπλισμού σε βάρος των προϊόντων κατανάλωσης. Μετά την απελευθέρωση των τιμών από το 1992 και την θέση σε εφαρμογή ενός καθεστώτος πιο εύκαμπτου για την εισαγωγή των προϊόντων, δημιουργήθηκαν πολλά καταστήματα, περίπτερα και 'supermarkets'. Τα δίκτυα διανομής αναπτύχθηκαν ξαφνικά και ορισμένοι τομείς παρουσιάζουν δίκτυα διανομής πλέον ανεπτυγμένα, ενώ σε άλλους τομείς βρίσκονται σε πρωτογενή μορφή. Κυρίως στις μεγάλες πόλεις όπως Μόσχα και Αγ. Πετρούπολη έχουν δημιουργηθεί καλά οργανωμένα κανάλια διανομής τα τελευταία χρόνια και στον τομέα της λιανικής πώλησης μεγάλα εμπορικά καταστήματα και εμπορικά κέντρα αναπτύσσονται με ταχείς ρυθμούς. Στην αγορά έχουν κάνει την εμφάνισή τους, επίσης, μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων, εγχώριες και ξένες σε διάφορους τομείς π.χ. ηλεκτρικές συσκευές (Technosila, Mir, Video, Eldrado),

οικιακός εξοπλισμός (Klioutch, OK Dom Leroy-merlin' Obi, Ikea), καλλυντικά (L. Etoile, Ile de Beaute, Douglas, Rivoli), αθλητικά είδη (Sportmaster, Epitecenter, Intersport), κινητά-μηχανήματα τηλεπικοινωνιών (Evroseti, Svyaznoi) φαρμακευτικά (36.6), τρόφιμα (Metro, Auchan, X5 Retail Group) κ.α..

Παραδοσιακές μορφές λιανικής πώλησης (όπως τα καταστήματα 'ounivermag' -'ouniveram', (διακινούν πολλά προϊόντα πλην τροφίμων), τα καταστήματα 'gastronom' – 'producty' (τρόφιμα), 'Sviet' (φωτιστικά), 'Khoziaistvenny' (οικιακός εξοπλισμός), τα περίπτερα και οι ανοιχτές αγορές), παρά το γεγονός ότι κατέχουν σημαντικό μερίδιο αγοράς χάνουν έδαφος, προς όφελος μοντέρνων καναλιών διανομής.

Στις παραδοσιακές μορφές πώλησης περιλαμβάνονται τα:

Κιόσκια: προτείνουν στον καταναλωτή διάφορα προϊόντα, κυρίως τρόφιμα, και ανταγωνίζονται σοβαρά τα μαγαζιά της γειτονιάς (πολύ πιο κοντά, ανοιχτά όλο το 24ωρο). Τα κιόσκια είναι πολυάριθμα στους δρόμους, αλλά στην Μόσχα υπάρχει προσπάθεια περιορισμού αυτών θεσπίζοντας σχετική νομοθεσία.

Καταστήματα της γειτονιάς: μετά την ιδιωτικοποίηση τους, έγινε προσπάθεια βελτίωσης της διάθεσης ποικιλίας προϊόντων, αλλά η γκάμα παραμένει περιορισμένη. Οι ιδιοκτήτες αυτών των καταστημάτων 'producty' κατέχουν συνήθως πολλά καταστήματα. Σήμερα τα καταστήματα αυτά κατέχουν μεγάλο μερίδιο της αγοράς.

Οι ανοιχτές αγορές προτείνουν κυρίως τρόφιμα και άλλα καταναλωτικά προϊόντα. Οι ανοιχτές αγορές, οι αγορές χονδρεμπορίου, ημι-χονδρεμπορίου, και οι ειδικές αγορές (ενδύματα, τρόφιμα, ηλεκτρονικά) είναι συνήθως εγκατεστημένες στην περιφέρεια, στα περίχωρα μεγάλων πόλεων και προσφέρουν στους καταναλωτές ποικιλία προϊόντων χαμηλής κυρίως τιμής. Τελευταίες εκτιμήσεις φέρουν τον κόσμο να προμηθεύεται περί το 9% των τροφίμων (ιδιαίτερα του κρέατος, καρπών/φρούτων και λαχανικών) και πλέον του 14% των λοιπών αγαθών (ιδιαίτερα των ρούχων, υποδημάτων, καλτσών) που έχει ανάγκη από τις ανοιχτές αγορές.

Σύγχρονες αλυσίδες supermarket: Η διάρθρωση των δικτύων διανομής στην Ρωσία άλλαξε σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Τα πρώτα super market δυτικού τύπου, εμφανίστηκαν στην ρωσική αγορά, μετά το 1990, με περιορισμένες αρχικές επιφάνειες και απευθύνονταν κυρίως στους καταναλωτές υψηλών εισοδημάτων. Προς το παρόν, όλα είναι ευνοϊκά για την ανάπτυξη των νέων μεγάλων αλυσίδων καταστημάτων, όπως το ευνοϊκότερο πολιτικό και οικονομικό κλίμα για την προσέλκυση επενδύσεων, η αύξηση των μέσων εισοδημάτων του Ρώσου καταναλωτή κ.α.. Μετά το 2000, παρατηρήθηκε μία μεγάλη ανάπτυξη των αλυσίδων καταστημάτων στην Ρωσία. Το 1997, για πρώτη φορά η μεγάλη αλυσίδα καταστημάτων 'Ramstor' τουρκικών συμφερόντων άνοιξε καταστήματα στην Ρωσία και ακολούθησε η γαλλική 'AUCHAN' (τρόφιμα) κ.λ.π. Παράλληλα, οι ρωσικές αλυσίδες (Sedmoi Kontinent, Perekriostok, Pyaterochka, Kopeika, Tander) δραστηριοποιούνται δυναμικά στην αγορά.

Το 2004 η μείωση του συντελεστή ΦΠΑ από 20% σε 18% και η κατάργηση του φόρου λιανικής πώλησης 5% ευνόησαν την ανάπτυξη του λιανικού εμπορίου. Ο μεγαλύτερος όμιλος λιανικής πώλησης τροφίμων της Ρωσίας είναι η 'X5 Group', στον οποίο ανήκουν οι αλυσίδες super market 'Perekreostok', 'Pyaterochka', ενώ σημαντική θέση στην αγορά κατέχουν και η 'Seventh Continent', ο όμιλος 'MARTA GROUP', με τις Αλυσίδες 'BILLA' και 'GROSMART', ο όμιλος 'AUCHAN'.

Επόμενο στόχος των εταιρειών του κλάδου στην Ρωσία, αποτελεί η επέκταση των δικτύων διανομής στην επαρχία. Ωστόσο, η επέκταση στην επαρχία ζητάει μεγάλες επενδύσεις ιδιαίτερα στον τομέα 'logistics', πράγμα που ευνοεί τις περιφερειακές επιχειρήσεις. Μέχρι στιγμής βεβαίως οι ρωσικές αλυσίδες προπορεύονται σε σημεία πώλησης από τους ξένους ανταγωνιστές, ιδιαίτερα στην περιφέρεια (π.χ. δύο Ρωσικές εταιρείες 'Sibirskii Gigant', 'Sibirskaiia Gubernia' κυριαρχούν στην Σιβηρία, η αλυσίδα καταστημάτων 'Lenta' κυριαρχεί στην Βορειο-Δυτική Ρωσία και η 'Victoria' με τις επωνυμίες 'Kvartal' 'Deshevo' στην περιοχή του 'Kaliningrand'.

Εμπορικά κέντρα στη Ρωσία: Η ισχυροποίηση των εμπορικών κέντρων αφορά την Μόσχα αλλά και την περιφέρεια και αναμένεται να συνεχιστεί ακάθεκτα τα επόμενα χρόνια. Ενίοτε λέγεται ότι, κάθε ημέρα ανοίγει ένα εμπορικό κέντρο στην Ρωσία. Οι τιμές των εμπορικών χώρων στην Ρωσία σήμερα είναι αρκετά υψηλές, ιδιαίτερα στην Μόσχα.

6. Η κατανάλωση- Πρότυπα

Οι θετικές εξελίξεις στην οικονομία της Ρωσίας έχουν και το αντίστοιχο αντίκτυπο στην καταναλωτική συμπεριφορά καθώς ενισχύουν τη δημιουργία της μεσαίας τάξης και την αύξηση της κατανάλωσης. Την τελευταία δεκαετία παρατηρήθηκε σταθερή αύξηση του μέσου μηνιαίου εισοδήματος στη Ρωσία. Χαρακτηριστικό στοιχείο, ωστόσο, παραμένει η έντονη διαφορά μεταξύ υψηλών και χαμηλών εισοδηματικών τάξεων (η Ρωσία είναι η τρίτη χώρα σε αριθμό εκατομμυριούχων), η οποία τα τελευταία έτη φαίνεται να εξισορροπείται από τη αργή αλλά σταθερή ανάπτυξη της μεσαίας τάξης. Η εξέλιξη αυτή συνεπάγεται και αντίστοιχες επιδράσεις στα καταναλωτικά πρότυπα του πληθυσμού. Παρατηρείται αύξηση της καταναλωτικής δαπάνης, στροφή προτιμήσεων προς τα επώνυμα προϊόντα, υιοθέτηση «δυτικών» καταναλωτικών προτύπων αλλά και αυξημένη καταναλωτική συνείδηση και υψηλή ευαισθησία τιμής. Σύμφωνα με στοιχεία της στατιστικής υπηρεσίας της Ρωσίας οι ονομαστικοί μισθοί κατά το 2013 αυξήθηκαν κατά 12,5% έναντι του 2012. Σημειώνεται ότι τα εισοδήματα ποικίλλουν σημαντικά ανά περιοχή, ενώ στην πρωτεύουσα Μόσχα συγκεντρώνεται το 1/3 του πλούτου της χώρας.

Σύμφωνα με στοιχεία για το 2013, η μεσαία τάξη διαθέτει μηνιαίο μισθό της τάξεως 10.000 – 27.000 ρούβλια (200 – 600 ευρώ) και αντιστοιχεί στο 47% του πληθυσμού. Το 19% του πληθυσμού διαθέτουν εισοδήματα από 27.000 - 45.000 ρούβλια (600 - 1.000 ευρώ), ενώ το 13% περίπου διαθέτει εισόδημα επιπέδου δυτικό-ευρωπαϊκών χωρών.

Συνήθειες καταναλωτή: Η αύξηση του οικογενειακού εισοδήματος άλλαξε επίσης τις συνήθειες του Ρώσου καταναλωτή. Ο Ρώσος καταναλωτής χαρακτηρίζεται κυρίως για την στροφή του προς την κατανάλωση και την έλλειψη της προθυμίας του για αποταμίευση. Επιπλέον παρατηρείται αύξηση του δανεισμού κατανάλωσης και στέγης. Η Ρωσία αποτελεί την 17η αγορά στον κόσμο από πλευράς λιανικής κατανάλωσης.

Κατά το διάστημα 2009-2014, η κατανάλωση σημείωσε σημαντική αύξηση, με τα τρόφιμα να παρουσιάζουν αύξηση κατά 18%, τα λοιπά προϊόντα κατά 33% και οι υπηρεσίες 44%.

7. Τιμολόγηση

Η τιμή θεωρείται βασικό στοιχείο προώθησης του προϊόντος. Ο Ρώσος καταναλωτής αρέσκεται στο λεγόμενο 'παζάρι-διαπραγμάτευση τιμής', δίνει όμως και σημασία στην ποιότητα του προϊόντος. Οι ελληνικές εξαγωγικές εταιρείες θα πρέπει να λαμβάνουν σοβαρά υπ' όψιν ότι πρέπει να είναι προετοιμασμένες να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές για τα προϊόντα τους, γνωρίζοντας ότι σε πολλές περιοχές θα αντιμετωπίζουν φθηνά ρωσικά προϊόντα καθώς και φθηνά προϊόντα τρίτων χωρών.

8. Προώθηση-Διαφήμιση

Ο κλάδος των διαφημιστικών υπηρεσιών παρουσιάζει μεγάλη ανάπτυξη στην Ρωσία τα τελευταία χρόνια. Η τηλεόραση, το ραδιόφωνο και ο τύπος είναι τα κυριότερα μέσα προβολής και η ποιότητα υπηρεσιών είναι υψηλού επιπέδου. Από το 2002 και μετά, η σημαντική οικονομική ανάπτυξη και η αύξηση των εισοδημάτων οδήγησε και στην ενδυνάμωση της διαφημιστικής βιομηχανίας.

Τα κυριότερα από τα ρωσικά οικονομικά και κλαδικά περιοδικά αποτελούν χρήσιμα εργαλεία για το μάρκετινγκ προϊόντων. Παράλληλα, οι ημερήσιες εφημερίδες γενικού περιεχομένου, που έχουν μεγάλη κυκλοφορία σε εθνικό επίπεδο αποτελούν επίσης καλά μέσα διαφήμισης. Επί πλέον, στη

Μόσχα και την Αγία Πετρούπολη υπάρχουν ημερήσιες εφημερίδες και περιοδικά στην αγγλική και γερμανική γλώσσα, που απευθύνονται σε στελέχη της κυβέρνησης, στελέχη ξένων εταιρειών και στην τάξη μεγάλων εισοδημάτων της Ρωσίας και στα οποία η εμπορική διαφήμιση δύναται να έχει αποτελέσματα.

Η συμμετοχή των Ελληνικών εταιρειών στις **διεθνείς εμπορικές εκθέσεις** της Ρωσίας είναι επίσης ένας από τους καλύτερους τρόπους προσέγγισης του ειδικού κλαδικού κοινού, αφού διευκολύνονται οι επιχειρηματικές συναντήσεις με τους πιθανούς αγοραστές και τους διανομείς, ενώ η παρουσία στις εκθέσεις αυτές αποτελεί απόδειξη ότι οι ελληνικές εταιρείες ενδιαφέρονται ενεργά να εισέλθουν στην αγορά.

Είναι όμως γνωστό, ότι για την επιτυχή πρόσβαση στην αγορά απαιτούνται δύο πράγματα ήτοι:

Διαφήμιση των προϊόντων στην τηλεόραση (π.χ. εβδομαδιαίες εκπομπές τηλεόρασης μαγειρικής) περιοδικά, εφημερίδες, ούτως ώστε να γίνει γνωστή η ποιότητα των Ελληνικών προϊόντων και να ζητηθούν από τον καταναλωτή, λόγω του γεγονότος ότι τα ανταγωνιστικά προϊόντα άλλων χωρών είναι πλέον γνωστά.

Πληρωμή εισόδου στο ράφι των σούπερμάρκετ, τακτική που είναι πλέον επιβεβλημένη στις μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων τροφίμων. Γεγονός είναι ότι το εν λόγω 'entrance fee' διαφέρει ανα σούπερμάρκετ και κυμαίνεται από 400 ευρώ έως 1300 Ευρώ, ανα κωδικό προϊόντος πολλαπλασιαζόμενο επί των αριθμό καταστημάτων, που διαθέτει η συγκεκριμένη αλυσίδα. Σημειώνουμε, επίσης, ότι για να προωθηθεί ένα προϊόν και να γίνει γνωστό στον καταναλωτή χρειάζεται συνεχή παρακολούθηση και προώθηση με γευσιγνωσίες σε ειδικά στάντ κατά το πρότυπο των δυτικοευρωπαϊκών χωρών.

9. Επιχειρηματικοί κατάλογοι

Πληροφορίες σχετικά με ρωσικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε διάφορους τομείς βρίσκονται σε διάφορες ιστοσελίδες όπως: www.kompass.com / www.yellowpages.ru / www.yell.ru

Γ. ΘΕΣΜΙΚΟ-ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

1. Μορφές επιχειρήσεων

Η ρωσική νομοθεσία προβλέπει για τις ξένες εταιρείες τους κάτωθι τύπους επιχειρηματικής παρουσίας στη Ρωσία:

- Ίδρυση **Καταστήματος ή Γραφείου Αντιπροσωπείας**
- Ίδρυση **εταιρείας** και
- **Συμφωνία κοινής δραστηριότητας**, επίσης γνωστή ως Simple Partnership

Οι αλλοδαπές επιχειρήσεις υποχρεούνται να λειτουργούν σύμφωνα με τη νομοθεσία της Ρωσίας και έχουν τα ίδια δικαιώματα και υποχρεώσεις με τους Ρώσους επιχειρηματίες (εθνική μεταχείριση), εκτός εάν ορίζεται διαφορετικά από τη νομοθεσία.

Η νομοθεσία της Ρωσίας περί εταιρειών προβλέπει ότι για την επιλογή της μορφής της εταιρείας πρέπει εκ των προτέρων να εξετασθεί ο τύπος του σχεδίου της επιχείρησης και η στρατηγική ανάπτυξης της μητρικής εταιρείας (όταν πρόκειται για θυγατρική).

Σε κάθε περίπτωση πριν την εκκίνηση διαδικασιών ίδρυσης εταιρείας οι επιχειρηματίες, κρίνεται σκόπιμο, να συνεργαστούν με εξειδικευμένα δικηγορικά γραφεία και λογιστές προκειμένου να ενημερωθούν για τις διαδικασίες που απαιτούνται και να επιλέξουν την μορφή εγκατάστασης που ταιριάζει περισσότερο στα επιχειρηματικά τους σχέδια.

Τα υποκαταστήματα και γραφεία αντιπροσωπείας

Σύμφωνα με τον ρωσικό Αστικό Κώδικα, τα γραφεία αντιπροσωπείας και τα υποκαταστήματα δεν θεωρούνται νομικά πρόσωπα κατά το ρωσικό δίκαιο, αλλά μονάδες (υποδιαίρεσεις) της μητρικής εταιρείας. Στα υποκαταστήματα και γραφεία αντιπροσωπείας μπορούν να εκχωρηθούν ακίνητα από τη μητρική εταιρεία, ενώ λειτουργούν βάσει των κανονισμών της μητρικής εταιρείας.

Η διαφορά μεταξύ ενός υποκαταστήματος και ενός γραφείου αντιπροσωπείας έγκειται στη φύση των δραστηριοτήτων που έχουν δικαίωμα να εκτελούν. Ειδικότερα, το γραφείο αντιπροσωπείας αποτελεί μονάδα της μητρικής εταιρείας που εκπροσωπεί τα συμφέροντά της στη Ρωσία και δεν επιτρέπεται να πραγματοποιεί εμπορικές δραστηριότητες, αντίθετα το υποκατάστημα επιτρέπεται να πραγματοποιεί εμπορικές δραστηριότητες και ως εκ τούτου υπόκειται σε φόρο επί των κερδών.

Ίδρυση Εταιρείας

Οι δύο πιο κοινοί τύποι νομικών προσώπων υπό το ρωσικό εταιρικό δίκαιο είναι οι ανώνυμες εταιρίες, οι οποίες μπορεί να είναι είτε "ανοιχτού" είτε "κλειστού" τύπου, και οι εταιρίες περιορισμένης ευθύνης. Η λειτουργία τους ρυθμίζεται από το νόμο για τις μετοχικές εταιρείες και το νόμο για τις εταιρείες περιορισμένης ευθύνης αντίστοιχα.

Τόσο οι μέτοχοι μίας Α.Ε. όσο και οι συμμετέχοντες σε μία ΕΠΕ ευθύνονται για τις υποχρεώσεις της εταιρείας, και να φέρουν τον κίνδυνο των ζημιών κατά το ποσό της συνεισφοράς τους. Ωστόσο, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες η μητρική εταιρεία μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για τις υποχρεώσεις της θυγατρικής της: η μητρική εταιρεία, η οποία δίνει οδηγίες δεσμευτικές για τη θυγατρική της είναι υπεύθυνη από κοινού με την θυγατρική εταιρεία για τις συναλλαγές στις οποίες έχει προβεί η τελευταία κατά την εκτέλεση των οδηγιών αυτών. Η ευθύνη υφίσταται ανεξαρτήτως της μορφής της νομικής οντότητας (ΑΕ ή ΕΠΕ). Αντίστοιχα, σε περίπτωση αφερεγγυότητας της θυγατρικής εταιρείας, είτε πρόκειται για ΑΕ είτε για ΕΠΕ, εάν η μητρική εταιρεία καθορίζει τις ενέργειες της θυγατρικής της, γνωρίζοντας ότι αυτό θα οδηγήσει σε μετέπειτα αφερεγγυότητά της, η μητρική εταιρεία φέρει την ευθύνη για τα χρέη της θυγατρικής εάν η περιουσία της θυγατρικής δεν επαρκεί για να καλύψει τις υποχρεώσεις της.

Μία ρωσική εταιρεία δεν μπορεί να ανήκει 100% σε άλλη εταιρική οντότητα (όπου κι αν έχει συσταθεί), όταν η εταιρική αυτή οντότητα ανήκει κατά 100% σε άλλο μέτοχο. Με άλλα λόγια, μια 100% εταιρεία χαρτοφυλακίου (holding company) μίας ρωσικής εταιρείας πρέπει να έχει περισσότερους από έναν μέτοχο ή συμμετέχοντα.

➤ **Ανοιχτή ανώνυμη εταιρεία – Open Joint Stock Company (OJSC)**

(Otkrytoe aktsyonernoye Obshchestvo ή ΟΑΟ)

Μια OJSC μπορεί να έχει απεριόριστο αριθμό μετόχων. Υπόκειται σε υποχρέωση γνωστοποίησης αναλυτικών στοιχείων, και αποτελεί την μόνη μορφή νομικού προσώπου του οποίου οι μετοχές μπορούν να διαπραγματεύονται δημόσια.

Το ελάχιστο ιδρυτικό κεφάλαιο ορίζεται σε 100.000 RUB (περίπου 2.000 Ευρώ), ενώ επιβάλλονται επιπλέον υποχρεώσεις στις OJSCs που έχουν πάνω από ένα ορισμένο αριθμό μετόχων.

➤ **Κλειστή ανώνυμη εταιρεία – Closed joint stock company (CJSC)**

(Zakrytoe aktsyonernoye Obshchestvo ή ΖΑΟ)

Ο πιο κοινός τύπος ανώνυμης εταιρείας, μία CJSC, αποτελείται από 50 μετόχους κατά το μέγιστο. Δεν υπάρχει καμία υποχρέωση δημοσίευσης των λογιστικών καταστάσεων.

Τα κύρια χαρακτηριστικά μίας CJSC είναι τα ακόλουθα:

- Οι μετοχές διανέμονται μόνο μεταξύ των ιδρυτών της, ή μεταξύ μίας άλλης προκαθορισμένης ομάδας ατόμων
- Μία CJSC δεν μπορεί να προβεί σε δημόσια εγγραφή απεριόριστων ατόμων.

- Ο αριθμός των μετόχων δεν μπορεί να υπερβαίνει τους 50. Εάν ο αριθμός των μετόχων είναι μεγαλύτερος από 50, θα πρέπει η εταιρεία να αναδιοργανωθεί ως OJSC εντός ενός έτους
- Το ελάχιστο ιδρυτικό κεφάλαιο δεν μπορεί να είναι μικρότερο από 10.000 RUB (περίπου 200 Ευρώ).

- Οι μέτοχοι έχουν προτιμησιακό δικαίωμα επί των μετοχών που προσφέρονται προς πώληση από μέτοχο που αποσύρεται.

➤ **Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (ΕΠΕ) - Limited liability company (LLC)**
(Ogranichennoi otvetstvennostyu Obschestvo s ή OOO)

Η ΕΠΕ είναι το πιο εύηλο είδος εταιρείας, με τις λιγότερο επαχθείς εκ του νόμου υποχρεώσεις. Τείνει να είναι το προτιμώμενο νομικό πρόσωπο για τις πλήρως ελεγχόμενες θυγατρικές, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που ανήκουν σε ξένους επενδυτές.

Η συμμετοχή των ιδιοκτητών στο μετοχικό κεφάλαιο καθορίζεται από τη συμβολή τους. Το κεφάλαιο μίας ΕΠΕ χωρίζεται σε «μονάδες» (τεχνικά δεν είναι μετοχές, και συνεπώς δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ρωσικού νόμου περί κινητών αξιών).

Τα κύρια χαρακτηριστικά της ΕΠΕ είναι τα ακόλουθα:

- Δεν εκδίδει μετοχές
- Οι "συμμετέχοντες" συνεισφέρουν στο κεφάλαιο της ΕΠΕ, αν και η χρηματοδότηση είναι επίσης δυνατή με τη μορφή εισφορών στην ιδιοκτησία της εταιρείας
- Το ελάχιστο ιδρυτικό κεφάλαιο μίας ΕΠΕ δεν μπορεί να είναι μικρότερο από 10.000 RUB (περίπου 200 Ευρώ).

- Οι συμμετέχοντες έχουν προτιμησιακό δικαίωμα επί των "μονάδων" που προσφέρονται προς πώληση από κάποιον συμμετέχοντα που αποσύρεται.

- Ο αριθμός των συμμετεχόντων δεν μπορεί να υπερβαίνει τους 50.

Από 1ης Ιουλίου 2009 τέθηκε σε ισχύ ολοκληρωμένη νομοθεσία που αποσκοπεί στη βελτίωση του νομικού καθεστώτος και τη ρύθμιση των ΕΠΕ, καθώς και των συμμετεχόντων σε αυτή. Ειδικότερα, ο νόμος προβλέπει ως μοναδικό ιδρυτικό έγγραφο της εταιρείας το Καταστατικό της, εξαλείφοντας έτσι τις ασάφειες που προκαλούνται από τη χρήση ιδρυτικών συμφωνιών. Ο νόμος προβλέπει επίσης τα ακόλουθα: απαγορεύεται η απόσυρση από μία ΕΠΕ, εκτός εάν αυτό προβλέπεται από το Καταστατικό της, ορίζει σαφή διαδικασία για τη μεταβίβαση των μετοχών στο ιδρυτικό κεφάλαιο καθώς και για τη διάθεση των μετοχών αυτών. Επιπλέον, απαιτείται θεώρηση της πώλησης της συμμετοχής από συμβολαιογράφο και διατήρηση μητρώου συμμετεχόντων και μεριδίων συμμετοχής τους.

ΕΠΕ που ιδρύθηκαν πριν την 1η Ιουλίου του 2009 πρέπει να εναρμονίσουν τα ιδρυτικά έγγραφα τους σύμφωνα με το νόμο και τις αλλαγές στις φορολογικές αρχές του κράτους. Από το νόμο δεν προβλέπεται συγκεκριμένη προθεσμία γι αυτό, αν και, στην πράξη, θα πρέπει να γίνει την επόμενη φορά που θα τροποποιηθούν τα ιδρυτικά έγγραφα που έχουν καταχωρηθεί.

Απλή συνεργασία ή συμφωνία κοινής δραστηριότητας (JAA)

Οι ξένες εταιρείες έχουν το δικαίωμα να συμμετάσχουν σε ένα JAA με έναν εγχώριο σύνεταίρο. Μια JAA δεν αποτελεί νομικό πρόσωπο από μόνη της, αλλά αντιπροσωπεύει τη συγκέντρωση των περιουσιακών στοιχείων για τη διεξαγωγή μιας κοινής επιχείρησης. Ένας από τους εταίρους συνήθως ορίζεται ως το πρόσωπο που είναι υπεύθυνο για την τήρηση βιβλίων και την υποβολή εκθέσεων βάσει του νόμου.

2. Εγγραφή/Καταχώρηση των εταιρειών

Για την δημιουργία μιας εταιρείας απαιτείται η εγγραφή της και καταγραφή της στο Ενιαίο Κρατικό Μητρώο, τις φορολογικές αρχές και κάποιες άλλες υπηρεσίες. Περιληπτικά οι διαδικασίες είναι οι ακόλουθες:

Στάδια εγγραφής μιας ρωσικής νομικής οντότητας:

Η διαδικασία εγγραφής για τα νομικά πρόσωπα περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια:

- Εγγραφή στις κρατικές και φορολογικές αρχές
- Έγκριση του σχεδίου της σφραγίδας της εταιρείας
- Εγγραφή στην Κρατική Στατιστική Επιτροπή
- Εγγραφή στα ασφαλιστικά ταμεία

Λόγω του γραφειοκρατικού χαρακτήρα της εγγραφής, η όλη διαδικασία διαρκεί συνήθως τρεις έως τέσσερις εβδομάδες από την ημερομηνία υποβολής των εγγράφων αυτοπροσώπως από εξουσιοδοτημένο εκπρόσωπο της εταιρείας. Εάν αυτό άτομο δεν μπορεί να υποβάλει τα έγγραφα αυτοπροσώπως, τα πιστοποιητικά που εκδίδονται από το κράτος και τις φορολογικές αρχές θα πρέπει να αποστέλλονται με κανονικό ταχυδρομείο στη διεύθυνση της νέας ρωσικής εταιρείας. Με δεδομένη την αναξιπιστία των ταχυδρομικών υπηρεσιών στη Ρωσία, η παράδοση δεν μπορεί να είναι εγγυημένη.

Επιπλέον, ειδικά οι ανώνυμες εταιρείες απαιτείται να καταχωρούν την έκδοση μετοχών στην Ομοσπονδιακή Υπηρεσία για τις Χρηματοοικονομικές Αγορές (FSFM), διαδικασία, η οποία αυξάνει τον απαιτούμενο χρόνο για την καταχώρηση κατά 1 με 2 μήνες.

Έγκριση Αντιμονοπωλιακής Υπηρεσίας

Σε ορισμένες περιπτώσεις, ανάλογα με τα περιουσιακά στοιχεία ή έσοδα από τις πωλήσεις του ιδρυτή, μπορεί να απαιτείται η προηγούμενη έγκριση της Ομοσπονδιακής Αντιμονοπωλιακής Υπηρεσίας, προτού καταστεί δυνατή η ίδρυση μιας ρωσικής εταιρείας. Μια τέτοια προκαταρκτική έγκριση απαιτεί συνήθως δύο μήνες για να δοθεί.

Στάδια καταγραφής-διαπίστευσης (Accreditation) Γραφείου Αντιπροσωπείας και Υποκαταστήματος

Τα γραφεία αντιπροσωπείας και τα υποκαταστήματα υποχρεούνται να είναι διαπιστευμένα από την αρμόδια ομοσπονδιακή υπηρεσία. Για τα καταστήματα, αυτή η Υπηρεσία είναι το Κρατικό Επιμελητήριο Καταχωρήσεων του ρωσικού Υπουργείου Δικαιοσύνης. Για τα γραφεία αντιπροσωπείας, η αρμόδια υπηρεσία διαφέρει ανάλογα με τη φύση των δραστηριοτήτων της μητρικής εταιρείας, αλλά συνήθως είναι είτε το Κρατικό Επιμελητήριο Καταχωρήσεων του ρωσικού Υπουργείου Δικαιοσύνης ή το Ρωσικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο.

Ανεξάρτητα από τον κρατικό φορέα που εμπλέκεται, τα γραφεία αντιπροσωπείας πρέπει επίσης να εγγραφούν στο Δημόσιο Μητρώο Διαπιστευμένων Αλλοδαπών Γραφείων Αντιπροσωπείας υπό το Κρατικό Επιμελητήριο Καταχωρήσεων.

Η διαδικασία της εγγραφής και για τις δύο μορφές περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια:

- Διαπίστευση και ενσωμάτωση στο Κρατικό Μητρώο Διαπιστευμένων Αλλοδαπών Γραφείων Αντιπροσωπείας / Καταστημάτων
- Έγκριση του σχεδίου της σφραγίδας του οργανισμού
- Εγγραφή στις φορολογικές αρχές (ανεξαρτήτως αν οι δραστηριότητες φορολογούνται ή όχι)
- Εγγραφή στην Κρατική Στατιστική Επιτροπή και εγγραφή στα ασφαλιστικά ταμεία

Η όλη διαδικασία συνήθως διαρκεί από τέσσερις έως έξι εβδομάδες από την ημερομηνία κατάθεσης των εγγράφων στις κρατικές αρχές.

- Σε περίπτωση άσκησης εμπορικής δραστηριότητας οι εταιρείες πρέπει να καταγραφούν αναλόγως και στις τελωνειακές αρχές.
- Όλες οι εταιρείες υποβάλλουν τριμηνιαίες και ετήσιες φορολογικές δηλώσεις. Οι δηλώσεις ΦΠΑ γίνονται μηνιαίως.

2.1 Γενικά για τη συμπλήρωση της αίτησης

- γίνεται από εξουσιοδοτημένο αντιπρόσωπο της εταιρείας
- υποβάλλεται σε πρωτότυπο, συμπληρωμένο στην Ρωσική γλώσσα.
- όλα τα έντυπα της αίτησης υπογράφονται στην πρώτη και (τελευταία) σελίδα.
- τα έξοδα καταχώρησης της αίτησης εξαρτώνται από την μορφή της εταιρείας.
- Η επιλογή της μορφής της εταιρείας εξαρτάται από τον τύπο του επενδυτικού σχεδίου και την στρατηγική
- Η προσφυγή σε έμπειρο δικηγόρο και ορκωτό λογιστή είναι ενδεδειγμένη για καλύτερη επιλογή της εταιρείας. Η μορφή που προτιμάται από τους ξένους επενδυτές είναι σε ένα αρχικό στάδιο το Γραφείο Αντιπροσωπείας (σε περίπτωση δραστηριοτήτων ‘marketing’, διαφήμισης, ερευνών αγοράς και της θυγατρικής (σε περίπτωση παραγωγής, εμπορικών δραστηριοτήτων, και μεταβίβαση κερδών στην μητρική)

Σημειώνουμε ότι τα δικαιολογητικά που υποβάλλονται με την αίτηση **πρέπει να είναι επικυρωμένα (apostiled) και να συνοδεύονται από επικυρωμένες μεταφράσεις στη ρωσική.**

2.2. ONE STOP-SHOP ‘Υπηρεσία μίας στάσης’

Από 1.7.2002 ιδρύθηκε στην Ρωσία η Υπηρεσία μίας στάσης ‘ONE STOP-SHOP’ ,η οποία ανήκει στο Υπουργείο Δικαιοσύνης και έχει ως σκοπό την διευκόλυνση της διαδικασίας ίδρυσης υποκαταστημάτων και γραφείων αντιπροσωπείας:

State Registration Chamber with the Ministry of Justice of the Russian Federation (Central Register)

Smolensky Bulvar, Moscow 119835,

Τl: +7(495) 246-8649-2467200 ΦΑΞ+7(495) 247-3644

E-mail: info@palata.ru Web: <http://www.palata.ru>

Ωστόσο, αυτά το σημαντικότερο πρόβλημα, παραμένει η γραφειοκρατία και η απόκτηση όλων των αναγκαίων αδειών από διάφορους οργανισμούς (άδεια εγκατάστασης, κατασκευής, έναρξη λειτουργίας) διαδικασία που απαιτεί υπομονή από τους επιχειρηματίες.

2.3 Συμπεράσματα

Η ΕΠΕ ‘ООО - Obschestvo s Ogranotchenoy Otvetstvienostylou’ και η κλειστή Α.Ε. ‘ZAO Zakritoye Aktsionernoye Obschestvo’ είναι οι μορφές εταιρειών που συνήθως προτιμούν οι ξένοι επενδυτές, λόγω της περιορισμένης ευθύνης εταίρων (μειωμένος επιχειρηματικός κίνδυνος) και του εύκαμπτου χαρακτήρα στη διαδικασία λήψης αποφάσεων και της δομής. Ειδικότερα αν ο Έλληνας επενδυτής επιθυμεί να δημιουργήσει εταιρεία, χωρίς τοπικό συνεργάτη θα πρέπει να προτιμάται η ΕΠΕ (ООО), που έχει τη πλέον απλή διάρθρωση, αν επιθυμεί να έχει τοπικό εταίρο θα πρέπει να προτιμάται η Α.Ε. κλειστού τύπου (ZAO), θα πρέπει όμως και στην περίπτωση αυτή να μη γίνονται αποδεκτά υψηλά ποσοστά συμμετοχής (π.χ. 50%με 50%).

3. Φορολογία

3.1 Φόροι επί των κερδών

Σε υποχρέωση καταβολής φόρου επί των κερδών υπόκεινται όλα τα ρωσικά και ξένα νομικά πρόσωπα που ασκούν δραστηριότητες στη Ρωσία, μέσω μιας μόνιμης εγκατάστασης ή λαμβάνουν εισόδημα από ρωσικές πηγές.

Βάση για τον υπολογισμό του φόρου επί των κερδών αποτελεί το κέρδος όπως καθορίζεται στον ισολογισμό και αποτελεί το μεικτό κέρδος της εταιρείας. Το κέρδος αντιπροσωπεύει τη διαφορά μεταξύ του συνολικού εισοδήματος και των συνολικών δαπανών του φορολογούμενου, όπως καθορίζεται από τους λογιστικούς Ρωσικούς κανόνες και πρότυπα.

Ο φορολογικός συντελεστής ανέρχεται σε 20% (γενικό ποσοστό) εκτός αν ορίζεται διαφορετικά από το νόμο, το οποίο περιλαμβάνει:

- 2% καταβάλλεται στον ομοσπονδιακό προϋπολογισμό
- 18% καταβάλλεται στον Περιφερειακό προϋπολογισμό

Οι περιφερειακές κυβερνήσεις έχουν το δικαίωμα να μειώσουν το μερίδιό τους στους φόρους επί των κερδών έως και 4,5%.

Οι φορολογούμενοι μπορούν να επιλέξουν να πληρώσουν φόρο είτε σε μηνιαία είτε σε τριμηνιαία βάση, υπό την προϋπόθεση ότι εφαρμόζεται με συνέπεια σε όλη τη διάρκεια του φορολογικού έτους. Στην πρώτη περίπτωση, ο φόρος πρέπει να καταβάλλεται το αργότερο μέχρι την 28η ημέρα του επόμενου μήνα από τον μήνα αναφοράς, ενώ στη δεύτερη περίπτωση, το αργότερο μέχρι την 28η ημέρα κάθε μήνα.

Η ετήσια φορολογική δήλωση πρέπει να υποβληθεί στις φορολογικές αρχές το αργότερο μέχρι τις 28 Μαρτίου του επόμενου έτους.

3.2 Φόρος ακίνητης περιουσίας

Οι τοπικές Αρχές δύνανται να επιβάλουν φόρο ακινήτων αναλόγως με τον τύπο και την τοποθεσία. Έτσι, το ποσοστό φόρου διαφέρει ανά περιφέρεια αλλά δεν μπορεί να υπερβαίνει το 2,2%, ποσοστό που εφαρμόζεται στις περιοχές της Μόσχας και της Αγίας Πετρούπολης.

Φορολογητέα αντικείμενα αποτελούν όλα τα ακίνητα και κινητά περιουσιακά στοιχεία, τα οποία καταγράφονται στον ισολογισμό ως πάγια περιουσιακά στοιχεία. Ωστόσο, κινητά περιουσιακά στοιχεία που καταγράφονται στα λογιστικά βιβλία ως πάγια περιουσιακά στοιχεία μετά την 1η Ιανουαρίου 2013 δεν υπόκεινται σε φόρο περιουσίας.

Η φορολογική βάση για το έτος είναι η αξία της απογραφής από την 1η Ιανουαρίου, με τριμηνιαία προκαταβολή του φόρου με βάση το ένα τέταρτο της αξίας των αποθεμάτων, πολλαπλασιασμένα επί τον ισχύοντα φορολογικό συντελεστή.

3.3 Φόρος Προστιθέμενης Αξίας

ΦΠΑ χρεώνεται για τη διενέργεια κάθε είδους επιχειρηματικής δραστηριότητας στη Ρωσία, όπως πωλήσεις προϊόντων, εργασία, παροχή υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που παρέχονται δωρεάν. ΦΠΑ επιβάλλεται επίσης και για τις περισσότερες εισαγωγές στην Ρωσία. Τα προϊόντα που παράγονται ή συναρμολογούνται στην Ρωσία, από μία Ρωσική ή ξένη εταιρεία και ακολούθως εξάγονται, δεν υπόκεινται σε ΦΠΑ.

Ο ΦΠΑ υπολογίζεται με γενικό ενιαίο συντελεστή 18%, εκτός από ορισμένα τρόφιμα, ιατρικά και φαρμακευτικά προϊόντα, προϊόντα για παιδιά, βιβλία και περιοδικά, τα οποία επιβαρύνονται με ποσοστό 10%, ενώ εξαιρούνται από ΦΠΑ κάποια είδη ιατρικού εξοπλισμού, η εισαγωγή τεχνολογικού

εξοπλισμού, εάν δεν παράγεται αντίστοιχο προϊόν στη Ρωσία, όπως και ορισμένες υπηρεσίες (όπως χρηματοδοτικές υπηρεσίες κλπ).

Οι εταιρείες και οι επιχειρηματίες μπορούν να υποβάλουν αίτηση για απαλλαγή από την υποχρέωση καταβολής ΦΠΑ, εάν τα συνολικά έσοδά τους για τρεις συνεχόμενους μήνες, εκτός ΦΠΑ, είναι κάτω από 2 εκ. RUB (περίπου 40.000 Ευρώ).

Στην περίπτωση που το ποσό του ΦΠΑ που έχει καταβάλει η εταιρεία είναι ανώτερο από τον εισπραττόμενο ΦΠΑ, η διαφορά δύναται να εισπραχθεί με τον τρόπο συμψηφισμού ή της επιστροφής φόρου. Το πλεόνασμα του ΦΠΑ που εκπίπτει μπορεί να συμψηφισθεί με άλλους φόρους που επιβάλλονται από το κράτος σε διάστημα τριών μηνών από την φορολογική περίοδο κατά την οποία έχει δηλωθεί το πλεόνασμα. Με την πάροδο της περιόδου των τριών μηνών, ο φορολογούμενος δύναται να επιλέγει να συνεχίσει τον συμψηφισμό του ΦΠΑ ή να ζητήσει την επιστροφή του ΦΠΑ.

3.4 Φορολογικά κίνητρα

Γεωγραφικά κίνητρα

Οι περιφερειακές αρχές έχουν το δικαίωμα να μειώσουν την περιφερειακή τους κατανομή του φόρου επί των κερδών από 18% σε 13,5% (ο ελάχιστος συνολικός φορολογικός συντελεστής διαμορφώνεται σε 15,5%, συμπεριλαμβανομένου του 2% του ομοσπονδιακού τμήματος) και να επιβάλλουν μειωμένο συντελεστή ή και απαλλαγή από το φόρο ακίνητης περιουσίας (που μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να φτάνει έως 2,2%).

Άλλα κίνητρα και επιχορηγήσεις είναι επίσης διαθέσιμα ανάλογα με την περιοχή και τα ειδικά επενδυτικά κριτήρια που αυτή έχει θέσει (π.χ. φορολογικά κίνητρα για αγορά γης, επιδοτήσεις για τόκους δανείων).

Οι περιοχές της Αγίας Πετρούπολης, του Λένινγκραντ και της Μόσχας, μεταξύ άλλων, προσφέρουν κίνητρα αυτού του είδους, ωστόσο η πόλη της Μόσχας δεν προσφέρει τόσο ελκυστικά κίνητρα σε σχέση με άλλες περιοχές. Από την 1η Ιανουαρίου 2014, ο φορολογικός συντελεστής επί των κερδών για παραγωγή προϊόντων μέσω επενδύσεων σε ορισμένες περιοχές της Ανατολικής Ρωσίας και της Σιβηρίας έχουν μειωθεί σημαντικά. Συγκεκριμένα, για τα πρώτα πέντε χρόνια της προσοδοφόρου δραστηριότητας, ο μέγιστος συντελεστής φορολογίας είναι 10% (και μπορεί να μειωθεί περαιτέρω έως και 0% σε ορισμένες περιοχές), ενώ για τα επόμενα πέντε χρόνια διαμορφώνεται σε 18% (μπορεί να μειωθεί περαιτέρω σε ορισμένες περιοχές έως 10%).

Ειδικές Οικονομικές Ζώνες

Το νομικό πλαίσιο για τις Ειδικές Οικονομικές Ζώνες (ΕΟΖ) προβλέπει ευρύτερες φορολογικές και λοιπές παραχωρήσεις. Οι 27 περιοχές που έχουν καθοριστεί σήμερα ως Ειδικές Οικονομικές Ζώνες έχουν συγκεκριμένα γεωγραφικά όρια και διακρίνονται σε τέσσερις κατηγορίες: Βιομηχανικές, Υψηλής Τεχνολογίας & Καινοτομίας, Τουρισμού & Αναψυχής, Λιμανιών & Logistics. Για όλες προβλέπεται διάρκεια λειτουργίας για μια περίοδο 49 ετών.

Παρά το γεγονός ότι αρχικά καθυστέρησε σημαντικά η ανάπτυξή τους, σήμερα οι υποδομές πολλών από αυτές, κυρίως στους τομείς της Βιομηχανίας και Τεχνολογίας & Καινοτομίας, είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένες και φιλοξενούν πάνω από 340 επενδυτές, συμπεριλαμβανομένων και ξένων εταιρειών.

Τα δυνητικά οφέλη μίας ΕΟΖ περιλαμβάνουν ελεύθερη τελωνειακή ζώνη, μείωση των κοινωνικών εισφορών, εγγύηση έναντι δυσμενών μεταβολών στο φορολογικό δίκαιο. Επιπλέον, ισχύουν μειωμένοι συντελεστές φόρου επί των κερδών, ανάλογα με την περιφερειακή αρχή και τον τύπο της ζώνης, με το ελάχιστο ποσοστό να διαμορφώνεται στο 2% (το ομοσπονδιακό τμήμα του φόρου), και 0% στην περίπτωση των ΕΟΖ Τεχνολογίας & Καινοτομίας.

Επιτρεπόμενες δραστηριότητες στην ΕΟΖ

▪ Όλοι οι τομείς δραστηριότητας εκτός αυτών που χαρακτηρίζονται ως «στρατηγικές για την οικονομία».

Απαγορευμένες δραστηριότητες στην ΕΟΖ

- δραστηριότητες στον τομέα άμυνας
- δραστηριότητες εξόρυξης πετρελαίου , φυσικού αερίου
- εξόρυξη ορυχείων
- εξόρυξη μετάλλων
- εξόρυξη ή μεταλλικών υλικών.
- Παραγωγή προϊόντων, που υπόκεινται σε ειδικό φόρο κατανάλωσης (πλην αυτοκινήτων).

4. Προστασία βιομηχανικής - πνευματικής ιδιοκτησίας

Τα τελευταία χρόνια, οι Ρωσικές αρχές έλαβαν κάποια μέτρα για την προστασία της Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας. Η ανάληψη πρωτοβουλιών για τον τομέα αυτόν και οι διαπραγματεύσεις για την είσοδο στον ΠΟΕ, μεταφράστηκε σε καλύτερη προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας. Παρ' όλα στην πράξη η προστασία βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας κρίνεται περιορισμένη. Ο σχετικός νόμος ρυθμίζει το πλαίσιο δικαιωμάτων:

- **ευρεσιτεχνιών** (προστασία των εφευρέσεων)
- **μοντέλων** (νέων μορφών προϊόντων και **σχεδίων**)
- **σημάτων** (προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών)
- **ονομασίας προέλευσης** (προστασία γεωγραφικών προσδιορισμών προϊόντων).

Αρμόδιος Οργανισμός για την απόκτηση και προστασία των εν λόγω δικαιωμάτων είναι η Ομοσπονδιακή Υπηρεσία για πνευματικά δικαιώματα, πατέντες και εμπορικά σήματα 'ROSPATENT' (www.fips.ru). Η προστασία των δικαιωμάτων αυτών παρέχεται κατόπιν υποβολής σχετικής **αιτήσεως** στο αρμόδιο Γραφείο . Τα εν λόγω δικαιώματα μπορούν να τύχουν προστασίας στην Ρωσία και με **αίτηση που υποβάλλεται στο εξωτερικό**, αν αυτό προβλέπεται από διεθνείς συμφωνίες στις οποίες είναι μέρος η Ρωσία . Τα αλλοδαπά φυσικά ή νομικά πρόσωπα τυγχάνουν **εθνικής μεταχείρισης**, αν αυτό προβλέπουν διεθνείς συμφωνίες τις οποίες έχει επικυρώσει η Ρωσία ή βάσει της αρχή αμοιβαιότητας .

Διεθνείς Συμβάσεις- Νομοθεσία

Η Ρωσία αποτελεί μέλος του Διεθνούς Οργανισμού προστασίας βιομηχανικής ιδιοκτησίας. Έχει επικυρώσει τις εξής διεθνείς συμβάσεις

1. Σύμβαση για την ίδρυση του WIPO (World Intellectual Property Organization, Παγκόσμιος Οργανισμός Πνευματικής Ιδιοκτησίας)
2. Συμφωνία των Παρισίων προστασίας της βιομηχανικής ιδιοκτησίας.
3. Συμφωνία της Μαδρίτης σχετικά με την διεθνή καταχώρηση των σημάτων.
4. Σύμβαση της Βέρνης προστασίας των λογοτεχνικών-καλλιτεχνικών έργων.
5. Διεθνής Σύμβαση της Ρώμης για την προστασία των καλλιτεχνών, παραγωγών φωνογραφημάτων και οργανισμών αναμεταδόσεων.

Τα κείμενα συμβάσεων για την προστασία πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, τα οποία έχει υπογράψει η Ρωσία είναι διαθέσιμα στην κατωτέρω ιστοσελίδα: www.wipo.int/

Πληροφορίες για την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, τους σχετικούς νόμους, τις ευρεσιτεχνίες, τις μάρκες , δύνανται να αναζητηθούν στην ιστοσελίδα της 'ROSPATENT' : www.rupto.ru ή www.fips.ru (τομέας 'about Rospatent', μετά 'Legislation").

Δ. ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΠΡΟΤΥΠΑ

1. Γενικά

- Τα εισαγόμενα προϊόντα στην Ρωσία υπόκεινται σε 3 είδη επιβαρύνσεων: εισαγωγικούς δασμούς, ΦΠΑ, και ειδικό φόρο κατανάλωσης (ο τελευταίος επιβάλλεται μόνο σε συγκεκριμένες κατηγορίες αγαθών).
- Σύμφωνα με την απόφαση της Κεντρικής Τράπεζας της Ρωσίας, από το 2000, οι εισαγωγείς, για να στείλουν προκαταβολή σε ξένο συναλλάγμα για την εισαγωγή εμπορευμάτων από το εξωτερικό, υποχρεούνται να καταθέσουν το αντίστοιχο ποσό σε ρούβλια σε μία από τις ρωσικές τράπεζες, οι οποίες είναι εξουσιοδοτημένες για τις διεθνείς συναλλαγές.
- Εξαγωγές: σύμφωνα με τους κανονισμούς από 1.7.93, όλοι οι Ρώσοι εξαγωγείς είναι υποχρεωμένοι να μεταφέρουν σε ρούβλια το 50% του συναλλάγματος που εισπράττουν μέσα σε 7 ημέρες.

Σε αντίθεση προς τους κανόνες των εμπορικών συναλλαγών της Ρωσικής Ομοσπονδίας με τις Δυτικές χώρες (και την διεθνή πρακτική), οι εξαγωγές προς τις χώρες της Κοινοπολιτείας Ανεξαρτήτων Κρατών (ΚΑΚ) εξακολουθούν να υπόκεινται σε ΦΠΑ, ενώ οι εισαγωγές από τις χώρες αυτές απαλλάσσονται από τον ΦΠΑ.

2. Επιβαρύνσεις κατά την εισαγωγή προϊόντων

Τελωνειακοί Δασμοί

- Δασμό πληρώνουν όλα τα προϊόντα με βάση τη δασμολογική τους κλάση.
- Για την κωδικοποίηση των προϊόντων χρησιμοποιείται το εναρμονισμένο σύστημα.
- Το ύψος των δασμών ανέρχεται στις περισσότερες περιπτώσεις από 5% έως και 25% επί της αξίας και για κάποια αγαθά ορίζονται κατώτατα όρια.
- Η μορφή των τελωνειακών δασμών ορίζεται από τον τελωνειακό κώδικα

Η βάση δεδομένων της Ε.Ε. για το 'είσοδο στην αγορά της Ρωσίας' Market access' <http://mkacddb.eu.int>, παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για την κοινοτική ονοματολογία, και τα ποσοστά τελωνειακών δασμών που εφαρμόζονται κατά την εισαγωγή προϊόντων στην Ρωσία. Οι παροχή των πληροφοριών αυτών είναι δωρεάν για τις ελληνικές εταιρείες. Πληροφορίες για το ύψος των δασμών μπορούν να αναζητηθούν στην ιστοσελίδα της ρωσικής Τελωνειακής Υπηρεσίας: www.russian-customs.org ή www.costums.ru καθώς επίσης και στην ηλεκτρονική βάση δεδομένων "Alta" στην εξής παραπομπή: <http://www.alta.ru/ett/>.

3. Διαδικασίες Εισαγωγής

3.1 Απαιτούμενα παραστατικά κατά την εισαγωγή

Ο εισαγωγέας υποχρεούται να συνοδεύει τα προϊόντα του με τιμολόγιο εξαγωγής, παραστατικό μεταφοράς, πιστοποιητικό προέλευσης και λοιπά πιστοποιητικά, που απαιτούνται για το συγκεκριμένο προϊόν (προέλευση, ποιότητα, άδεια).

Παράλληλα, ο εισαγωγέας θα πρέπει να συμπληρώσει στην Ρωσική γλώσσα το τελωνειακό παραστατικό μεταφοράς 'customs freight declaration', το οποίο περιλαμβάνει τα εξής έγγραφα (συμβόλαιο, εμπορικά έγγραφα όπως τα τιμολόγια, λίστες αποστολής και συσκευασίας, παραστατικό μεταφοράς, άδεια εισαγωγής αν απαιτείται, πιστοποιητικό εναρμόνισης (conformity), πιστοποιητικό ασφάλειας, πιστοποιητικό προέλευσης αν απαιτείται (για τα απαραίτητα πιστοποιητικά βλ. κατωτέρω), και άλλα παραστατικά που εγγυώνται την νομιμότητα των δηλουμένων στοιχείων από τους εξαγωγείς και εισαγωγείς.

Οι εξαγωγείς υποχρεούνται να συμπληρώσουν το πιστοποιητικό εξαγωγής, άν είναι αναγκαίο, για την απόκτηση της σχετικής άδειας εξαγωγής.

Επί πλέον, οι κανονισμοί ελέγχου συναλλάγματος απαιτούν την έκδοση αδειας για την εισαγωγή και εξαγωγή συναλλάγματος για τα εισαγόμενα και εξαγόμενα προϊόντα όσον αφορά την πραγματική αξία, που αναγράφεται στο τιμολόγιο εισαγωγής και εξαγωγής για την καταπολέμηση της υπο-τιμολόγησης και υπερτιμολόγησης προϊόντων.

3.2 Ελεύθερες Τελωνειακές Ζώνες , Αποθήκευση /ειδικές οικονομικές Ζώνες

Υπάρχουν περιορισμένες ελεύθερες τελωνειακές ζώνες και αποθήκες για την στήριξη επενδύσεων σε ειδικές ζώνες. Οι ζώνες και ελεύθερες αποθήκες είναι σε τελωνειακές περιοχές (αεροδρόμια, λιμάνια, σιδηροδρομικοί σταθμοί, και σταθμών φορτηγών αυτοκινήτων και βιομηχανίες αυτοκινήτων) (βλ. ανωτέρω πληροφορίες για ειδικές οικονομικές ζώνες).

3.3 Προϊόντα υπό καθεστώς προσωρινής εισαγωγής

3.3.1 Προσωρινή εισαγωγή εμπορευμάτων

Η προσωρινή εισαγωγή προβλέπει χρήση των αγαθών στην Ρωσία για περιορισμένο χρονικό διάστημα με μερική ή ολική απαλλαγή από επιβαρύνσεις. Τα προϊόντα που δεν επιβαρύνονται προσδιορίζονται από κυβερνητικές διατάξεις. Όλα τα υπόλοιπα προϊόντα τυγχάνουν μερικής απαλλαγής. Η μερική απαλλαγή περιλαμβάνει περιοδικές πληρωμές για κάθε μήνα παραμονής του προϊόντος στη χώρα. Οι πληρωμές ανέρχονται σε 3% των τελωνειακών επιβαρύνσεων (δασμοί και ΦΠΑ) που θα αντιστοιχούσαν στο προϊόν αν αυτό εισαγόταν κανονικά στη χώρα. Οι τελωνειακές αρχές έχουν το δικαίωμα να απαιτούν εγγύηση των δασμών και ΦΠΑ κατά την διασάφηση. Τα τελωνεία της Ρωσίας εκδίδουν την άδεια προσωρινής εισαγωγής μετά από σχετική αίτηση του εισαγωγέα. Το καθεστώς προσωρινής εισαγωγής μπορεί να διαρκέσει για δύο χρόνια. Στο τέλος της περιόδου αυτής τα προϊόντα πρέπει να εξαχθούν. Σε περίπτωση που παραμείνουν στη χώρα πρέπει να πραγματοποιηθούν όλες οι απαραίτητες πληρωμές.

3.3.2 Προσωρινή εισαγωγή για εκθέματα (ATA)

Οι ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε εκθέσεις, επιχειρηματικές αποστολές ή δειγματισμό ελληνικών προϊόντων στην Ρωσική Ομοσπονδία και επιθυμούν να κάνουν προσωρινή εισαγωγή των προϊόντων τους στη Ρωσική Ομοσπονδία, θα πρέπει να συνοδεύουν τα προϊόντα από παραστατικό CARNET ATA. Το εν λόγω πιστοποιητικό εκδίδεται στην Ελλάδα από τα κατά τόπους Επιμελητήρια και περιλαμβάνει 3 έντυπα τα οποία σφραγίζονται κατάλληλα από τα τελωνεία εξαγωγής.

Σε περίπτωση συνεργασίας της ελληνικής εταιρείας με ρώσο εισαγωγέα, θα πρέπει να γίνει εκ των προτέρων αποστολή δειγμάτων, με τη βοήθεια του εκτελωνιστικού γραφείου που συνεργάζεται ο εισαγωγέας.

Σε περίπτωση συμμετοχής σε Έκθεση, ενδείκνυται η συνεργασία με το εκτελωνιστικό Γραφείο του διοργανωτή της συγκεκριμένης έκθεσης για τον καλύτερο και ευκολότερο εκτελωνισμό των εκθεμάτων. Σε περίπτωση μη ύπαρξης παραστατικών CARNET ATA, ο εξαγωγέας ενδείκνυται να περάσει από την κόκκινη γραμμή του τελωνείου και να δηλώσει τα προϊόντα εκεί. Είναι σκόπιμη, στην περίπτωση αυτή, η συνεργασία με εκτελωνιστή ομιλούντα την Ρωσική γλώσσα (το Γραφείο μας δύναται να χορηγήσει σχετικό κατάλογο).

Σας παραθέτουμε κατωτέρω στοιχεία σχετικά με το καρνέ ATA, το καθεστώς εισαγωγής τροφίμων με επιπρόσθετα πιστοποιητικά υγιεινής, καθώς και λίστα γραφείων εκτελωνιστών.

Το παραστατικό CARNET ATA

Η Ρωσία εισήλθε στην Συμφωνία CARNET ATA (Συμφωνία Βρυξελλών της 06.12.1961) από την 15.05.2002. Το CARNET ATA αποτελεί τελωνειακό παραστατικό, το οποίο επιτρέπει την είσοδο των προϊόντων στην Ρωσική Ομοσπονδία χωρίς την προσωρινή καταβολή τελωνειακών δασμών. Τα προϊόντα υπο καθεστώς CARNET ATA βρίσκονται πάντα στην κυριότητα του αποστολέα-εξαγωγέα που συνοδεύει τα προϊόντα και εισέρχονται στα Ρωσικά τελωνεία χωρίς την προσωρινή καταβολή δασμών ή άλλων φόρων εισαγωγής. Τα προϊόντα αυτά καταμετρούνται τόσο κατά την είσοδο στον τελωνειακό χώρο της Ρωσίας όσο και κατά την έξοδο. Σε περίπτωση απώλειας, καταστροφής ή πώλησης, καταβάλλεται ο τελωνειακός δασμός και ο ΦΠΑ εισαγωγής που αντιστοιχεί στα προϊόντα που λείπουν.

Στην Ελλάδα το τελωνειακό παραστατικό CARNET ATA εκδίδεται απο τα επί μέρους Επιμελητήρια σε τρία αντίτυπα διαφορετικού χρώματος (ένα σφραγίζεται απο το τελωνείο εξαγωγής και πρέπει να έχει την σφραγίδα εμφανή, ένα κρατάει το τελωνείο εισαγωγής και το τρίτο το κρατάει ο εισαγωγέας που το συνοδεύει). Επισημαίνουμε ότι για τα Ρωσικά τελωνεία απαιτείται το πιστοποιητικό να είναι δακτυλογραφημένο, χωρίς τυπογραφικά λάθη, και με ιδιαίτερη προσοχή στην ορθή συμπλήρωση των μονάδων και την τοποθέτηση των πληροφοριών στις κατάλληλες στήλες. Επιπλέον για όλα τα CARNET ATA απαιτείται μετάφραση στην ρωσική γλώσσα. Συνιστάται στους Έλληνες εξαγωγείς να συνεργάζονται με ρωσικά εκτελωνιστικά Γραφεία.

Θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη σημασία στο ωράριο λειτουργίας των τελωνείων εισαγωγής στην Ρωσική ομοσπονδία. Πολλά τελωνεία έχουν ωράριο 10 πμ έως 18 μμ. Στην περίπτωση εμφάνισης προϊόντων με παραστατικό CARNET ATA εντός ωραρίου, είναι ευκολότερο να επιλυθούν προβλήματα που ενδεχομένως ανακύψουν.

Η περιγραφή του προϊόντος (και η σύνθεσή του) θα πρέπει να είναι ακριβής, ούτως ώστε το τελωνείο να μπορέσει να εξακριβώσει σωστά και ο έλεγχος των προϊόντων να είναι ευκολότερος. Επίσης η προσκόμιση ενός εμπορικού καταλόγου και φωτογραφιών πολλές φορές βοηθάει τις τελωνειακές αρχές. Η τελωνειακή ονοματολογία δεν απαιτείται, στο μέτρο που οι κωδικοί δέν είναι ακόμη τελείως εναρμονισμένοι σε μερικές περιπτώσεις.

Το πιστοποιητικό CARNET ATA θα πρέπει να περιέχει τα εξής:

- Οι στήλες 'Αντιπρόσωπος' και 'Κάτοχος' θα πρέπει να συμπληρώνονται προσεκτικά. Στην περίπτωση που ο αντιπρόσωπος του εμπορεύματος δέν είναι ο κάτοχος, απαιτείται εξουσιοδότηση.
- Για κάθε διόρθωση θα πρέπει να υπάρχει επικύρωση, ή ακόμη καλύτερα, το πιστοποιητικό να ξανασυμπληρώνεται από την αρχή.
- Η πρώτη σελίδα του CARNET ATA θα πρέπει να έχει την σφραγίδα του ελληνικού τελωνείου.
- Ο κατάλογος προϊόντων θα πρέπει να είναι στα αγγλικά και μεταφρασμένος στα ρωσικά.
- Στο τέλος του καταλόγου των προϊόντων τα συνολικά ποσά να μεταφέρονται στην επόμενη σελίδα.
- Το νόμισμα στο οποίο υπολογίζεται η αξία των προϊόντων θα πρέπει να είναι ενιαίο.

Σημειώνουμε ότι στην περίπτωση όπου τα τελωνεία κρίνουν ότι το παραστατικό CARNET ATA δεν μπορεί να γίνει αποδεκτό, τότε τα προϊόντα μεταφέρονται στις τελωνειακές αποθήκες και, στην περίπτωση αυτή, πληρώνονται αποθήκευτρα. Σε περίπτωση εισαγωγής τροφίμων, εάν το CARNET ATA δεν συνοδεύεται από ανάλογα πιστοποιητικά υγιεινής, μετά την πάροδο 2 εβδομάδων τα τρόφιμα καταστρέφονται. Σε περίπτωση εισαγωγής όπλων, ηλεκτρονικών προϊόντων και κινητών τηλεφώνων απαιτείται προηγούμενη έγκριση αρμόδιων Υπουργείων.

Πληροφορίες για την τελωνειακή διαδικασία στα Ρωσικά τελωνεία δύνανται να αντληθούν απο την ιστοσελίδα της Αρχής των τελωνείων, που είναι στα Ρωσικά:

<http://www.customs.ru/ru/>

3.4 Ετικέτες προϊόντων

Τα προϊόντα που κυκλοφορούν στην αγορά της Ρωσίας θα πρέπει να συνοδεύονται από ετικέτες στη ρωσική γλώσσα όπου αναγράφονται κάποιες βασικές πληροφορίες για το προϊόν. Έτσι στις ετικέτες των προϊόντων πρέπει να αναφέρεται για παράδειγμα η σύνθεση του προϊόντος, η ποσότητα, ο τρόπος αποθήκευσης και συντήρησης, η χρήση, τα στοιχεία του παραγωγού, η προέλευση η ημερομηνία λήξης κ.α. κατά περίπτωση. Δεν υπάρχει ειδική μορφή για τις ετικέτες αρκεί να περιλαμβάνουν τα στοιχεία που απαιτούνται. Η τοποθέτηση των ετικετών μπορεί να γίνει από τους Έλληνες εξαγωγείς ή Ρώσους εισαγωγείς, κατά την άφιξή τους στα τελωνεία της Ρωσίας, αλλά η ετικέτα θα πρέπει να αναγράφει την θρεπτική αξία και πληροφορίες σχετικά με την ασφάλεια υγείας στην ρωσική. Οι ετικέτες αυτές θα πρέπει να είναι κολλημένες σε κάθε μονάδα συσκευασίας.

3.5 Πιστοποιητικά-Πρότυπα

Τα προϊόντα που εισάγονται στην Ρωσική Ομοσπονδία πρέπει να συνοδεύονται από ανάλογες πιστοποιήσεις οι οποίες υποβάλλονται στις τελωνειακές αρχές με την εισαγωγή κάθε παρτίδας του προϊόντος. Το βασικό πιστοποιητικό που πρέπει να λάβουν όλα τα προϊόντα είναι το Πιστοποιητικό Καταλληλότητας (Certificate of Conformity) (GOST) από την Ομοσπονδιακή Υπηρεσία Τεχνικών Κανονισμών και Μετρολογίας (γνωστή ως Gosstandart) (<http://www.gost.ru>).

Γενικότερα υφίστανται δύο τύποι πιστοποίησης προϊόντων και υπηρεσιών: η υποχρεωτική και η εθελοντική. Υποχρεωτική πιστοποίηση των προϊόντων ή υπηρεσιών διεξάγεται για προϊόντα, που περιλαμβάνονται στην ονοματολογία εμπορευμάτων, που υπόκεινται σε υποχρεωτική πιστοποίηση. Ο κατάλογος των εγχώριων και εισαγόμενων προϊόντων, που υπόκεινται σε υποχρεωτική πιστοποίηση, ή η διασφάλιση της καταλληλότητας/συμμόρφωσης των οποίων διεξάγεται με τη μορφή της υποχρεωτικής δήλωσης, περιλαμβάνεται στην υπ' αριθ. Ν 982 από 1η Δεκεμβρίου 2009 Απόφαση της Κυβέρνησης της Ρωσικής Ομοσπονδίας "Περί έγκρισης ενιαίου καταλόγου των προϊόντων, που υπόκεινται σε υποχρεωτική πιστοποίηση, και ενιαίου καταλόγου προϊόντων, η καταλληλότητα/συμμόρφωση των οποίων διεξάγεται με τη μορφή δήλωσης καταλληλότητας/συμμόρφωσης".

Ο κατάλογος των προϊόντων-υπηρεσιών, που υπόκεινται σε υποχρεωτική πιστοποίηση, είναι προσβάσιμος στην εξής παραπομπή στο Διαδίκτυο, στη ρωσική.

<http://murenasert.ru/perechen-produktsii-podlejaschey-obyzatelnoy-sertifikatsii-v-sisteme-gostr/>

3.5.1 Υποχρεωτική Πιστοποίηση

Έκδοση πιστοποιητικού καταλληλότητας GOST R

Η έκδοση του πιστοποιητικού καταλληλότητας στη Ρωσία δύναται να διεκπεραιώνεται ποικιλοτρόπως: διεκπεραίωση πιστοποιητικού (βεβαίωση εγγραφής) για μια περιορισμένη παραγωγή παρτίδας, για σειρά παραγωγής (από τον κατασκευαστή) ή για ποσότητα μιας συγκεκριμένης συμφωνίας/σύμβασης.

(α) Πιστοποιητικό καταλληλότητας/συμμόρφωσης GOST R για συγκεκριμένη σύμβαση

Προϋποθέτει δοκιμές και πρωτοκόλληση του προϊόντος στο μητρώο. Στο πιστοποιητικό καταλληλότητας/συμμόρφωσης «GOST R» αναγράφεται το σύστημα πιστοποίησης, η εταιρεία-παραλήπτης του πιστοποιητικού, (δηλαδή η εταιρεία, στο όνομα της οποίας αυτό εκδίδεται), ο αριθμός και η ημερομηνία της σύμβασης προμήθειας, καθώς και τα στοιχεία του παραγωγού.

Το συγκεκριμένο μοντέλο πιστοποίησης χρησιμοποιείται όταν η εισαγωγή δεν περιορίζεται σε μία μόνο παρτίδα. Η σύμβαση διεκπεραιώνεται μεταξύ του παραλήπτη του προϊόντος και του κατασκευαστή/παραγωγού ή του προμηθευτή. Τα εκδοθέντα δικαιολογητικά/πιστοποιητικά έχουν ισχύ

ενός ημερολογιακού έτους, κατά τη διάρκεια του οποίου η εταιρεία, στο όνομα της οποίας αυτά έχουν εκδοθεί, έχει τη δυνατότητα εισαγωγής απεριόριστων ποσοτήτων εμπορεύματος.

(β) Πιστοποιητικό καταλληλότητας/συμμόρφωσης GOST R για παρτίδα εμπορεύματος

Εκδίδεται μόνο για ένα δείγμα προϊόντος ή για περιορισμένη παρτίδα προϊόντος με ανοιχτή ημερομηνία. Δεν προϋποθέτει πρωτόκολλο δοκιμών, ενώ σε αυτό αναγράφονται η ημερομηνία και ο αριθμός του τιμολογίου (invoice). Κατά κανόνα, το συγκεκριμένο σύστημα πιστοποίησης χρησιμοποιείται για πιστοποίηση δειγμάτων, ή για πιστοποίηση προϊόντων, που εισάγονται σπάνια και σε περιορισμένες ποσότητες (π.χ. μηχανολογικός εξοπλισμός).

(γ) Πιστοποιητικό καταλληλότητας/συμμόρφωσης GOST R για μαζική παραγωγή

Εκδίδεται στο όνομα του κατασκευαστή του προϊόντος και προϋποθέτει τη διεξαγωγή όλων των απαραίτητων δοκιμών. Ο αριθμός πρωτοκόλλου του πρακτικού δοκιμών αναγράφεται σε σχετικό έγγραφο για την ποιότητα του προϊόντος. Το πιστοποιητικό, στην περίπτωση αυτή, έχει ισχύ από ένα έως τρία ημερολογιακά έτη. Το εν λόγω σχήμα πιστοποίησης χρησιμοποιείται για να επιβεβαιώσει την ποιότητα των εγχωρίων ή εισαγομένων προϊόντων, συνεπώς δύναται να εκδίδεται είτε στο όνομα του εγχώριου κατασκευαστή/παραγωγού είτε στο όνομα ξένης εταιρείας-κατασκευαστή/παραγωγού.

3.5.2 Εθελοντική Πιστοποίηση

Εκτός από την υποχρεωτική πιστοποίηση, υφίσταται σύστημα εθελοντικής πιστοποίησης προϊόντων ή υπηρεσιών. Η εθελοντική πιστοποίηση πραγματοποιείται κατόπιν πρωτοβουλίας του αιτούντος (κατασκευαστή, πωλητή), προκειμένου να επιβεβαιώσει την καταλληλότητα/συμμόρφωση του προϊόντος του σύμφωνα με τις προδιαγραφές του προϊόντος, τις συνταγές, τις τεχνικές παραμέτρους και λοιπά δικαιολογητικά, όπως προσδιορίζονται από τον αιτούντα. Η εθελοντική πιστοποίηση πραγματοποιείται με στόχο την επιβεβαίωση των ποιοτικών χαρακτηριστικών των προϊόντων. Το σήμα της εθελοντικής πιστοποίησης, επάνω στο προϊόν, εξασφαλίζει αύξηση του καταναλωτικού του κοινού, καθώς και διευκόλυνση των εισαγωγικών-εξαγωγικών διαδικασιών του.

3.5.3 Πιστοποίηση Τροφίμων EAC

Από το Φεβρουάριο του 2010 έχει καταργηθεί η υποχρεωτική πιστοποίηση των τροφίμων (Απόφαση Κυβέρνησης № 982 από 15.02.2010). Το πιστοποιητικό καταλληλότητας/συμμόρφωσης αντικαταστάθηκε από τη δήλωση (declaration) καταλληλότητας (EAC), η οποία εκδίδεται από φορείς εξουσιοδοτημένους να προβαίνουν σε πιστοποίηση. Η τροποποίηση αυτή σχετίζεται με την έναρξη σε ισχύ της Τελωνιακής Ένωσης. Στο σημείο τούτο αναφέρουμε ότι η Τελωνιακή Ένωση της Ρωσίας, της Λευκορωσίας και του Καζακστάν υπεγράφη την 1η Ιουλίου 2010, ενώ ετέθη σε ισχύ στις 01.04.2011. Η βασική σκοπιμότητα της Τελωνιακής Ένωσης έγκειται στην άρση των τεχνικών εμποδίων, όπως η υποχρεωτική πιστοποίηση των εμπορευμάτων κατά τις συναλλαγές μεταξύ των τριών χωρών, καθώς και στη μείωση του αριθμού των υποχρεωτικών τεχνικών διαδικασιών κατά την εισαγωγή/εξαγωγή των εμπορευμάτων από και προς την επικράτεια της Τελωνιακής Ένωσης.

Η έκδοση της δήλωσης καταλληλότητας προϋποθέτει εργαστηριακές αναλύσεις δειγμάτων των προϊόντων, ενώ το πιστοποιητικό καταλληλότητας προϋπέθετε και έλεγχο/πραγματογνωμοσύνη του χώρου παραγωγής των.

Η ως ανωτέρω αναφερόμενη εθελοντική πιστοποίηση εξακολουθεί να ισχύει.

3.5.4 Πιστοποίηση νωπών προϊόντων ζωικής προέλευσης – Κτηνιατρικό Πιστοποιητικό

Για σειρά νωπών προϊόντων (φρούτα, λαχανικά, προϊόντα ζωικής προέλευσης-προϊόντα κρεάτων, γαλακτοκομικά, ιχθυηρά), πέραν της δήλωσης συμμόρφωσης, απαιτείται κτηνιατρικό πιστοποιητικό, το οποίο εκδίδεται από τα ρωσικά τελωνεία, κατά την είσοδο του εμπορεύματος στην επικράτεια της

Ρωσικής Ομοσπονδίας κατόπιν προσκόμισης κτηνιατρικού πιστοποιητικού της χώρας προέλευσης του προϊόντος, το οποίο καλείται να συνοδεύει το φορτίο.

Δια τούτο, προκειμένου οι εξαγωγείς μας προβούν σε εξαγωγή εν γένει προϊόντων ζωικής προέλευσης στη Ρωσία, θα πρέπει πρώτα να απευθύνονται στην αρμόδια Γενική Δ/ση Κτηνιατρικής του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης της Χώρας μας, να εγκριθούν από τις αρμόδιες ελληνικές κτηνιατρικές υπηρεσίες, οι οποίες, με τη σειρά τους, θα ζητήσουν από την αρμόδια Ομοσπονδιακή Υπηρεσία Κτηνιατρικής και Φυτοϋγειονομικής Επίβλεψης (“Rosselkhoz nadzor”) της Ρωσίας να τους εντάξει στην κατάσταση εγκεκριμένων ελληνικών επιχειρήσεων, ικανών για εξαγωγή των προϊόντων τους στη Ρωσία.

Για τα φρούτα-λαχανικά-ιχθυηρά προϊόντα, η ένταξη γίνεται αυτόματα, δηλαδή κατόπιν αλληλογραφίας των δύο θεσμικών φορέων, για τα δε κρεατικά και γαλακτοκομικά η όλη διαδικασία προβλέπει άφιξη στην Ελλάδα εμπειρογνομόνων της ρωσικής Κτηνιατρικής και Φυτοϋγειονομικής Υπηρεσίας για επιτόπου επιθεώρηση των εγκαταστάσεών σας. Τα στοιχεία της αρμόδιας ελληνικής Υπηρεσίας είναι τα εξής:

Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων,

Γεν. Δ/ση Κτηνιατρικής

Αχαρνών 2, 101 76 Αθήνα

Τηλ.: 210 212 57 09

Φαξ: 210 88 42 630, 88 36 020

e-mail: ka6au044@minagric.gr

Στην κατωτέρω παραπομπή της Ομοσπονδιακής Υπηρεσίας Κτηνιατρικής και Φυτοϋγειονομικής Επίβλεψης (“Rosselkhoz nadzor”) αναγράφονται όλες οι εγκεκριμένες για εξαγωγές στη Ρωσία ελληνικές εταιρείες:

<http://www.fsvps.ru/fsvps/importExport/greece/enterprises.html?productType=5>

3.6 Αρχές Πιστοποίησης

The Federal Agency for Technical Regulations and Metrology

Grigory Iosifovich Elkin, Head / 9, Leninsky Prospect Moscow 119991 Russia

Phone: 7-495-236-0300 Fax: 7-495-236-62-31

E-mail: info@gost.ru, Secr_Elkin@gost.ru Web: www.gost.ru

Υγειονομική Υπηρεσία

Sanitary Protection department, Ministry of Health (Gossanepidnadzor)

Vodkovski per 18/20-127994 Moscow

Tel +7(495)9732666 Fax +7(495)9731549

Ministry of Information Technologies and Communications of the RF

Ms. Lyudmila Yurasova Deputy Head of Federal Agency

7 Tverskaya Street Moscow, Russia

Tel: 7-495-771-8573 Fax: 7-495-771-8734

E-mail: sertifik@ptti.gov.ru, www.english.minsvyaz.ru

Federal Service for Control over Healthcare and Social Development (Roszdravnadzor)

1 Birzhevaya Street, Moscow, 109012, Russia

Tel.: 7-495-298-1470 Fax: 7-495-298-5049

<http://www.roszdravnadzor.ru>

Χρήσιμες ηλεκτρονικές διευθύνσεις:

- **Federal Service for Veterinary and Phytosanitary Supervision**
(http://www.mcx.ru/index.html?he_id=807, in Russian)
- **Ministry of Health**
(<http://www.regmed.ru>, in Russian)
- **Federal Service for Communications Supervision of the Ministry of Information Technologies and Communications**
(<http://www.minsvyaz.ru/site.shtml?id=2921>, in Russian)
- **Federal Service for Ecological, Technical, and Atomic Supervision (Gosgortekhnadzor)**,
(<http://www.gosnadzor.ru>, in Russian)

Ρωσικά Κέντρα Ελέγχων και Εταιρείες Παροχής Υπηρεσιών Πιστοποίησης**Rostest Moscow**

Russian Center for Tests and Certification

Phone: 7-495-129-1911, 332-6777,129-5936. Fax: 7-495-124-9996.

E-mail: info@rostest.ru, www.rostest.ru

VNIKI (Russian Institute for Comprehensive Information on Certification and Quality)

Phone: 7-495-290-5569, Fax: 7495-203-2598, 203-9517

E-mail: kpl@vniiki.ru, www.vniiki.ru

VNIIS (Research Institute for Certification)

Phone: 7-495-253-7006, 253-0078 Fax: 7-495-253-3360

E-mail: vniis@vniis.ru, www.vniis.ru

Registratura OOO

Phone/Fax: 7-495-742-8222

Email: oksanak@regmedpro.ru

Pharminform

Tel.: 7-495-797-4963 Fax: 7-495-797-4963

E-mail: info@post.pharminform.ru, www.pharminform.ru

Stroikonsultant

Tel: 7-495-755-1501, Fax: 7-495-779-1296

E-mail: snip01@mail.ru, snip_buh@mail.ru, www.snip.ru, www.gosstrov.gov.ru

Bureau Veritas

Tel: +7 (495) 937 5777, Fax: +7 (495) 937 5758

<http://www.bureau-veritas.ru> ; <http://www.bureau-veritas.com>

4. Πρακτικός οδηγός εμπορικών συναλλαγών στην Ρωσία

Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τα εξής:

4.1 Το πρόβλημα της αποπληρωμής των προϊόντων

Οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να αναζητήσουν τον κατάλληλο τρόπο καταβολής των οφειλόμενων ποσών στις οριζόμενες ημερομηνίες. Παρά το γεγονός ότι οι Ρώσοι επιχειρηματίες πληρώνουν θα πρέπει να οι ελληνικές επιχειρήσεις να λάβουν όλα τα απαραίτητα μέτρα για την κάλυψη των εξαγωγών τους π.χ. μέσω εγγυητικών επιστολών ή άλλων μεθόδων. Στην χώρα

δραστηριοποιούνται πολλές ξένες τράπεζες και υπάρχουν μεγάλες Ρωσικές τράπεζες με τις οποίες ελληνικές εταιρείες δύνανται να συνεργάζονται σχετικά με την φερεγγυότητα τωσικών επιχειρήσεων και την εξασφάλιση των συναλλαγών τους.

4.2 Τοποθέτηση ικανών στελεχών από την Ελλάδα

Ιδιαίτερη σημασία έχει η τοποθέτηση ικανών στελεχών από την Ελλάδα με εξειδικευμένη εμπειρία και γνώση της τοπικής αγοράς και νοοτροπίας και η προσεκτική επιλογή Ρώσου συνεργάτη – εισαγωγέα- αντιπροσώπου για προώθηση προϊόντων. Τα στελέχη αυτά μπορούν να αναλάβουν την εκπαίδευση άλλων στελεχών στη Ρωσία. Σε περιπτώσεις επενδυτικής παρουσίας με μόνιμη εγκατάσταση στην Ρωσία, προτεραιότητα ιδιαίτερης σημασίας αποτελεί η τοποθέτηση Έλληνα διευθύνοντος συμβούλου, με εμπειρία, ειδικές γνώσεις των δομών της αγοράς και κατανόηση της συναλλακτικής και καταναλωτικής εγχώριας νοοτροπίας. Το επίπεδο αμοιβών του επικεφαλής είναι συνήθως ευθυγραμμισμένο και ενδεχομένως να υπερβαίνει τις αποδοχές υψηλόμισθων managers της ελληνικής αγοράς εργασίας, διότι το στέλεχος αναμένεται να αναλάβει τη λειτουργία της εταιρείας, να έχει την ευθύνη της πρόσληψης, αλλά και της επίπονης διαδικασίας εκπαίδευσης του εγχώριου εργατικού δυναμικού.

Πληροφορίες σχετικά με την εξεύρεση κατάλληλου προσωπικού μπορούν να αναζητηθούν είτε από το Γραφείο μας, είτε μέσω εξειδικευμένων εταιρειών διαχείρισης ανθρωπίνων πόρων. Στην περίπτωση επιλογής πολίτη της Ρωσίας ως έμμισθου άμεσου συνεργάτη της ελληνικής επιχείρησης, απαιτείται η διασφάλιση της αξιοπιστίας του. Είναι γνωστό ότι οι Ρώσοι συνεργάτες, οι οποίοι αντιλαμβάνονται τα Διεθνή λογιστικά πρότυπα, τις Διεθνείς πρακτικές και την αγγλική γλώσσα είναι περιορισμένοι σε αριθμό. Η επιλογή του Ρώσου συνεργάτη πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτική π.χ. η απόκτηση πιστοποιητικών πρέπει να γίνει από τον ίδιο επιχειρηματία ή από πρόσωπο απολύτου εμπιστοσύνης προς αποφυγή προβλημάτων αντιγραφής προϊόντων.

4.3 Προσεκτική διερεύνηση της αγοράς, του μεγέθους της και των καναλιών διανομής.

Ενδείκνυται η προσεκτική διερεύνηση της αγοράς, του μεγέθους της, των καναλιών διανομής και των συνεργατών ή αντιπροσώπων για την προώθηση προϊόντων στην Ρωσική αγορά ή την ανάληψη πρωτοβουλίας επένδυσης στην Ρωσία. Είναι σκόπιμη, αρχικά η δημιουργία απλής μικρής μορφής διάρθρωσης και δομής επιχείρησης στην Ρωσία, με outsourcing παράλληλα υπηρεσιών, που αφορούν νομικές υπηρεσίες, φορολογικές υπηρεσίες και άλλες υπηρεσίες πληροφορικής. Ιδιαίτερα στα λογιστικά γραφεία, λόγω συχνών και μακροχρόνιων ελέγχων πολλές φορές των υπηρεσιών της Εφορίας, θα πρέπει να δημιουργείται το αίσθημα της υπευθυνότητας του εξωτερικού Γραφείου Λογιστικών σε περίπτωση ποινής.

Θα πρέπει να εξετασθεί προκαταβολικά, το μέγεθος της αγοράς, οι μεγάλες απαιτούμενες ποσότητες και η δυνατότητα συνεχούς και σταθερής προμήθειας και τα επιχειρηματικά σχέδια θα πρέπει να είναι καταλλήλως προσαρμοσμένα. Λόγω μεγέθους αγοράς για την έναρξη δραστηριότητας εξαγωγών απαιτείται ενδεχομένως επιλογή 2 ή 3 ή πολλές φορές 4 μεγάλων εισαγωγέων, που να καλύπτουν όλη την χώρα.

Η εκκίνηση δραστηριότητας συνήθως είναι η Μόσχα και η Αγία Πετρούπολη. Η Μόσχα απορροφάει το 40% της κατανάλωσης και ακολουθεί η Αγία Πετρούπολη, υπάρχουν όμως και σημαντικές ευκαιρίες στην Περιφέρεια όπου πολλές φορές η κατανάλωση είναι σημαντική.

4.4 Προσωπικές σχέσεις, γνώση της εγχώριας νοοτροπίας.

Θα πρέπει να έχει γνώση της νοοτροπία του Ρώσου επιχειρηματία. Πιο συγκεκριμένα θα πρέπει να δημιουργήσει προσωπικές σχέσεις μαζί τους. Οι Ρώσοι επιχειρηματίες σαν χαρακτήρες

είναι ιδιαίτερα συγκρατημένοι και σπάνια χαμογελούν στην αρχή. Συνήθως όμως μετά την απόκτηση της εμπιστοσύνης σε ένα δεύτερο στάδιο είναι ιδιαίτερα θερμοί.

Η Ρωσία είναι μία χώρα όπου η προσωπική σχέση και η οικοδόμηση εμπιστοσύνης είναι σημαντικό στοιχείο. Στην καθημερινή ζωή οι Ρώσοι συνεργάτες εκτιμούν το ενδιαφέρον των ξένων για τη προσωπική τους ζωή, την οικογένειά τους, και το ενδιαφέρον για τον Ρωσικό πολιτισμό, καθώς και την προσπάθεια ομιλίας λίγων λέξεων στα Ρωσικά. Οι συζητήσεις διεξάγονται στην αγγλική γλώσσα και συχνότερα στην Ρωσική με διερμηνέα. Η απλή ανταλλαγή επιστολών και διαφημιστικών εντύπων δεν είναι δυνατόν να αντικαταστήσουν την αμεσότητα της προσωπικής επαφής. Στις προκαθορισμένες συναντήσεις με δημόσιες υπηρεσίες για διευθέτηση θεμάτων αδειοδοτήσεων, παραλαβής διοικητικών εγγράφων και συλλογής λοιπών πληροφοριών, οι Έλληνες συναλλασσόμενοι πρέπει να τηρούν τα ωράρια χωρίς καθυστερήσεις και υπεροπτική συμπεριφορά. Η αξία των επαγγελματικών γευμάτων έχει ιδιαίτερη σημασία στην Ρωσία, όπως ακριβώς και στις άλλες δυτικοευρωπαϊκές χώρες.

Η παραμονή στην Ρωσία για προώθηση προϊόντων και επενδύσεων, θα πρέπει να είναι τουλάχιστον μίας εβδομάδας.

4.5 Διαπραγματεύσεις-Επιχειρηματικές συναντήσεις (πρακτικές).

Δεν θα πρέπει να γίνουν παραχωρήσεις κατά την διάρκεια των διαπραγματεύσεων (πλην μερικών εκπτώσεων) και οι θέσεις να είναι σταθερές απέναντι στους Ρώσους επιχειρηματίες. Κατά την διάρκεια των επιχειρηματικών συναντήσεων οι Ρώσοι επιχειρηματίες αρέσκονται συνήθως στον σεβασμό και στην τήρηση του ωραρίου στα διάφορα 'rendez vous', χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι είναι τόσο αυστηρό, όπως στις Δυτικοευρωπαϊκές χώρες.

Αρχικά ο καθορισμός μίας επιχειρηματικής συνάντησης είναι δύσκολο σημείο και απαιτείται συχνά ένα διάστημα εβδομάδων για απάντηση σε 'mail', fax ή τηλέφωνο. Μερικές φορές ενδεχομένως οι επιχειρηματικές συναντήσεις ίσως να ακυρωθούν χωρίς δικαιολογία. Εάν κάποιος δεν μιλάει Ρωσικά, θα ήταν καλύτερο κατά την διάρκεια των συναντήσεων αυτών να απασχολήσει κάποιον διερμηνέα. Σε μερικές περιπτώσεις, οι Ρώσοι συνομιλητές προτιμούν μία συνάντηση σε ένα ευχάριστο περιβάλλον ξενοδοχείου, ή στην έδρα της εταιρείας τους (λόγω του έντονου κυκλοφοριακού προβλήματος), ενώ πολλές φορές αρέσκονται και στα επαγγελματικά γεύματα.

Είναι σημαντικό **να γίνεται συνάντηση με τον Δ/ντή της εταιρείας** και τα άτομα με αποφασιστική αρμοδιότητα. Είναι γνωστόν ότι οι εταιρείες έχουν αρκετά συγκεντρωτική διοίκηση και θα πρέπει να υπάρχει απ' ευθείας συνάντηση με τον Δ/ντή.

Κατά την διάρκεια των επιχειρηματικών συναντήσεων ανταλλάσσονται ελεύθερα επαγγελματικές κάρτες (visit cartes) στην αγγλική και ρωσική και συνήθως ενδείκνυται η αναγραφή της Αγγλικής και Ρωσικής στην κάθε πλευρά με την υποχρεωτική αναγραφή του e-mail. Επίσης, μικρά δώρα επιχείρησης γίνονται αποδεκτά, αλλά δεν αναμένονται. Κυρίως κάνουν ιδιαίτερη εντύπωση μικρά δώρα, που αντιπροσωπεύουν την χώρα προέλευσης του ξένου επιχειρηματία.

E. ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Η Ρωσία είναι μία χώρα, η οποία προσελκύει τους Έλληνες επιχειρηματίες, αφού υπάρχει η εντύπωση ότι οι δύο λαοί βρίσκονται κοντά στον πολιτισμό, στην θρησκεία και για να εισχωρήσει μια επιχείρηση στη ρωσική αγορά χρειάζονται:

Χρόνος

Ο χρόνος δεν έχει την ίδια αξία ότι στην Ελλάδα. Μετά την άφιξη στο αεροδρόμιο της Μόσχας, δεν χρειάζεται να καταναλώσει κάποιος ενέργεια, να είναι ανυπόμονος, επιθετικός για επίσπευση διαδικασιών. Για τις επιχειρηματικές συναντήσεις, θα πρέπει να τηρείται το ωράριο, έστω και αν οι Ρώσοι είναι χαλαροί στον τομέα αυτόν.

Συναντήσεις

Κατά την διάρκεια των επιχειρηματικών συναντήσεων δεν χρειάζεται κάποιος να επιμένει να τελειώσει το συμβόλαιο, αν ο συνομιλητής του οδηγεί την συζήτηση σε άλλο σημείο. Θα πρέπει να ο εκπρόσωπος της εταιρείας να είναι σε θέση να δώσει σαφείς και συγκεκριμένες απαντήσεις σε τυχόν ερωτήματα που αφορούν το προϊόν και την εταιρεία. Κατά τη σύνθεση συμβολαίου θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή.

Πληροφοριακό υλικό

Τα αγγλικά, παρα το γεγονός ότι είναι η πλέον συνηθισμένη γλώσσα, ωστόσο όχι σε τόσο ευρεία κλίμακα όσο στις άλλες χώρες της Ευρώπης. Για τον λόγο αυτό απαιτείται η ύπαρξη καταλόγων και πληροφοριακού υλικού στην ρωσική. Μπορείτε να χορηγήσετε καταλόγους προϊόντων σας στην αγγλική, προσθέστε όμως και ένα φύλλο μετάφρασης στην Ρωσική γλώσσα. **Είναι προτιμότερο να δίδεται έμφαση για την καλή γνώση των τεχνικών χαρακτηριστικών του προϊόντος.**

Τα επιχειρηματικά γεύματα

Το γεγονός ότι υπάρχει ζεστή ατμόσφαιρα κατά την διάρκεια του επιχειρηματικού γεύματος, δεν σημαίνει και υπογραφή του συμβολαίου. Βεβαίως τα επιχειρηματικά γεύματα είναι ευκαιρία για καλύτερη γνωριμία, **αλλά η επιχειρηματική στενή συνεργασία εξαρτάται κυρίως από την ποιότητα της επιχειρηματικής σχέσης.**

Έθιμα

Ο Ρώσος πελάτης θα αισθανθεί κυρίως πλησίον στον Έλληνα επιχειρηματία σε περίπτωση προσφοράς ενός προϊόντος της χώρας ή της περιοχής, δείχνοντας έτσι ότι υπάρχει προσωπική σχέση, από μία προηγούμενη συνάντηση. Οι συνομιλητές σας, αν είναι άνω των 30 ετών γνωρίζουν πολύ καλά την Ελληνική ιστορία και τα ήθη και έθιμα της χώρας μας.

Θα ήταν προτιμότερο επίσης, πριν από το ταξίδι στην Ρωσία να μελετήσουμε τα κυριότερα σημεία της Ρωσικής ιστορίας, κουλτούρας και τις περιοχές, τις οποίες επισκεπτόμαστε.

Προσωπικές σχέσεις

Κάθε σχέση στηρίζεται κυρίως στην εμπιστοσύνη. Οι υποσχέσεις προς τους Ρώσους πελάτες πρέπει να τηρούνται έστω και αν είναι προφορικές. Παράλληλα είναι προτιμότερο να αντιπροσωπεύει την εταιρεία σας στην Ρωσία το ίδιο άτομο και να μην υπάρχουν συχνές αλλαγές.

Γλώσσα

Θα πρέπει να γνωρίζει κάποιος, που επισκέπτεται την Ρωσική αγορά, έστω μερικές λέξεις στα Ρώσικα, αφού αυτό θα κάνει ευχαρίστηση στον Ρώσο πελάτη. Η αγγλική είναι η πλέον χρησιμοποιούμενη εμπορική γλώσσα.

Παρόλα, θα ήταν αποτελεσματικότερο να υπάρχει διερμηνέας, ο οποίος να βοηθήσει καλύτερα στις επιχειρηματικές συναντήσεις.

Επιλογή του συνεργάτη

Κατά γενικό κανόνα , **δεν είναι εύκολα εφικτή η διεκπεραίωση δραστηριοτήτων στην Ρωσία χωρίς τοπικό συνεργάτη**. Η επιτυχία στην αγορά εξαρτάται κυρίως σε μεγάλο μέρος από αυτόν. Είναι δυνατόν να σας βοηθήσει σε αποκρυπτογράφηση της πραγματικότητας και πολλές φορές σε ένα περιβάλλον δύσκολο και που συχνά μεταβάλλεται.

Τηλέφωνα

Οι τηλεφωνικές συνδέσεις στην Ρωσία και ιδιαίτερα στην Μόσχα και Αγία Πετρούπολη είναι σχετικά καλής ποιότητας.

Για Τηλέφωνα από την Ελλάδα στην Ρωσία: **007**-ζώνη-αριθμός συνδρομητή

Για Τηλέφωνα στην Ελλάδα από Ρωσία : **8-10-30**, αριθμός συνδρομητή

Ταξίδι στην Ρωσία

Ωράρια: Αθήνα / Μόσχα + 1 ώρα όλο το έτος

Σε όλη την έκταση της Ρωσίας -υπάρχουν 11 διαφορετικές ζώνες

Διαδικασίες : Το διαβατήριό πρέπει να έχει βίζα για όλη την επικράτεια της Ρωσίας.

Ημέρες Αργίας: 1 και 2 Ιανουαρίου, 7 Ιανουαρίου Χριστούγεννα στην Ρωσία, 23 Φεβρουαρίου Εθνική εορτή Άμυνας, 1 και 2 Μαΐου Ημέρα εργασίας, 9 Μαΐου-Νίκη του 1945, 12 Ιουνίου Εθνική εορτή, 7 Νοεμβρίου Εορτή επανάστασης Οκτωβρίου, 12 Δεκεμβρίου Εορτή του συντάγματος, Επί πλέον υπάρχουν οι εορτές του ορθόδοξου Πάσχα , που είναι μεταβλητή.