

Rusko jako strategický trh pro české exportéry a investory

Abstrakt:

Ruský trh svou velikostí, strukturou poptávky a pochopitelně svou nabídkou je strategicky významným, jak pro českou ekonomiku na makroúrovni, tak pro české firmy v pozici exportérů, stále více i investorů. Česká hospodářská politika v posledních letech vyvíjí značné úsilí v institucionální, finanční i organizační podpoře českých podnikatelů na trhu Ruské federace (RF). Jde především o aktivity Ministerstva průmyslu a obchodu a jeho institucí a agentur: ČEB, EGAP, CzechTrade, české instituce a agentury v zahraničí. Daná studie dále zvýrazňuje pozitivní vlivy transformace v Rusku na otevírání a stabilizaci podnikatelského prostředí. Pro české podnikatele může být orientačním zdrojem zmapování ruských regionů z hlediska investičního potenciálu a investičních rizik. Rovněž ve studii provedená SWOT analýza ruského trhu z pohledu českých firem může být informačním zdrojem při vstupu na trh RF.

Klíčová slova:

Proexportní podpora, investiční potenciál, investiční rizika, regionální rozdíly, aliance, inovace průmyslu, infrastruktura

Ruská federace se svými více než 140 miliony obyvatel představuje velice významný trh, což si uvědomuje většina západních a našťásti v posledních letech i českých firem. Cesta pronikání českých firem na ruský trh je cestou zvyšování konkurenceschopnosti těchto firem, jejich produktů, jejich obchodních a platebních podmínek, konec konců zvládnutí profesionálního marketingového přístupu k těmto specifickým trhům. Ke konkurenceschopnosti firem v posledních letech přispívá koncepce a realita proexportní politiky vlády České republiky.

1. Formy, nástroje a institucionální zajištění podpory českých podnikatelů na ruském trhu

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR se ve svých opatřeních a nástrojích již několik let opírá o vypracovanou Strategii prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v RF.¹ Strategie MPO zdůrazňuje následující cíle při pronikání na ruský

¹ MPO ČR: Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky v Ruské federaci. Březen 2005.

trh, a to jednak z hlediska českých firem, ale i celkových pozitivních dopadů na českou ekonomiku:

- Vytváření příznivých podmínek pro dynamický růst vývozu zboží, služeb a investic cestou zlepšení konkurenceschopnosti a zvýšení přítomnosti českých subjektů na ruském trhu.
- Dosažení rovnovážnějšího vývoje vzájemných obchodních vztahů a postupného snižování záporného salda obchodní bilance ČR.

Strategie se opírá jak o obchodně-politické předpoklady, tak o formování institucí a nástrojů k dosažení výše uvedených cílů. Obchodně-politické předpoklady jsou dány příslušnými dokumenty a instrumenty Evropské unie ve vztahu k Ruské federaci, především jde o naplňování Dohody a partnerství o spolupráci všemi členy EU a tedy i Českou republikou. Dále pak jde o naplňování bilaterální Dohody o hospodářské, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci mezi Českou republikou a Ruskou federací. Důležitou institucí pro aktuální naplňování cílů je bilaterální Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědeckotechnickou spolupráci.

Postupné dosahování cílů Strategie konec konců závisí na praktických podnikatelských krocích českých firem na ruském trhu, jimž vládní Strategie vytváří potřebné zázemí zřízením a podporováním odpovídajících finančních, pojišťovacích a informačních institucí. Obecněji lze cestu k naplňování cílů Strategie charakterizovat jako cestu politického dialogu, aktivní ekonomické diplomacie pro vytváření obchodně-politického prostoru pro české vývozce a investory. Zároveň si je česká strana vědoma toho, že z členství v Evropské unii i pro ni vyplývá podpora integrace Ruské federace do globálních hospodářských struktur. Tato integrace přinese do vzájemných vztahů transparentnost, nediskriminaci, odstraňování restriktivních obchodních opatření, dodržování principů hospodářské soutěže.

Přehled poskytovaných služeb pro české exportéry a investory v Ruské federaci

Státní podpora financování a pojišťování vývozu:

- činnost České exportní banky, a.s. (ČEB);
- činnost Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP).
OEÚ ZÚ Moskva:²
- meziresortní spolupráce – obchod, finance, průmysl, doprava, zemědělství, věda a technologie;
- regionální spolupráce (prioritní regiony) – mise, veletrhy, výstavy;

² OEÚ ZÚ = Obchodně ekonomický útvar Zastupitelského úřadu; OK = obchodní konzulát; GK = generální konzulát.

- identifikace a pomoc při řešení problémů firem – celní odbavení, certifikace, daně;
- projekty – podpora na vyšší úrovni, tendry, společné podniky;
- sledování ekonomicko-politického a legislativního vývoje v Ruské federaci;
- mezivládní komise, pracovní skupiny.

Obchodní konzulové (OK)2 GK2 Jekatěrinburg a Sankt-Petěrburg (od roku 2005):

- pracovní skupiny (regionální);
- regionální spolupráce;
- projekty – podpora v rámci regionálních kompetencí, trendy, společné podmínky;
- identifikace a pomoc při řešení problémů firem – celní odbavení, certifikace, daně;
- kanceláře CzechTrade (Moskva, Sankt-Petěrburg, Jekatěrinburg);
- poskytování informací o možnostech vstupu na ruský trh;
- asistence při vstupu na ruský trh a získávání zakázek;
- aktivní pomoc exportérům při realizaci vlastních exportních aktivit;
- zpracování poptávek a obchodních příležitostí od ruských firem.

Návaznost aktivit v ČR na instituce na území RF, poskytující služby pro české exportéry při vstupu na ruský trh, vyjadřuje následující přehled:

Instituce a složky podporující české exportéry při vstupu na ruský trh

Instituce poskytující služby pro české exportéry do RF v ČR	Složky poskytující služby pro české exportéry do RF v zahraničí
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR	Obchodně-ekonomický úsek Velvyslanectví ČR v RF v Moskvě
Ministerstvo zahraničních věcí ČR	Obchodní konzulové Generálního konzulátu: Sankt-Petěrburg, Jekatěrinburg
Česká agentura na podporu obchodu (Czech-Trade) Exportní garanční a pojišťovací společnost	Honorární konzulové Honorárního konzulátu: Chanty-Mansijsk, Nižnij Novgorod
Česká exportní banka	Zastoupení České exportní banky v Moskvě
Hospodářská komora ČR	Český dům v Moskvě
Komora pro hospodářské styky se SNS	Kanceláře CzechTrade: Moskva, Sankt-Petěrburg, Jekatěrinburg

Pramen: MPO, Strategie prosazování ekonomických zájmů ČR v RF, 2005.

Úvěrová podpora českých exportérů na ruském trhu – aktivity ČEB

Úvěrová pomoc pro exportéry je v řadě případů pro realizování exportního záměru rozhodující. Jen malé procento exportérů disponuje dostatečným kapitálem pro financování svého exportu. Institucí k tomuto účelu státem založenou je Česká exportní banka, a.s., stoprocentně vlastněná státem. Veškeré aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO, příslušnou dohodou OECD (Conensus) a směrnicemi EU. Objemově největší aktivity České exportní banky v posledních letech směřují právě do Ruska, dalších zemí SNS a zemí rozvojových. K 31. 12. 2006 představoval podíl Ruska na úvěrech poskytovaných Českou exportní bankou českým vývozcům téměř 25 % z celkových úvěrů, v dalších letech tento podíl rostl téměř o 30 %.

„Program rozvoje a obnovy hospodářství RF pro příští léta počítá s modernizací až 50 % celkové výrobní základny, což zejména s ohledem na obnovu od nás do Ruska dříve tradičně vyvážených strojů a zařízení představuje šanci pro české podniky. Česká exportní banka má zkušenosti s financováním vývozu technologií i výstavby či rekonstrukce velkých závodů a v komoditní struktuře státem podpořeného vývozu, který financuje, převládají zařízení na výrobu elektřiny, dopravní a přepravní technika a různá strojírenská zařízení a výrobky včetně investičních celků neenergetického charakteru. Lze proto oprávněně předpokládat, že Česká exportní banka při realizaci zmíněné šance českých exportérů nebude chybět. Při rekonstrukci velkých výrobních závodů i výstavbě nových je zapotřebí především středně- a dlouhodobého financování. Ruské banky, nabízející financování, sice v posledních letech výrazně snížily úrokové sazby, jejich krátkodobé zdroje však zatím ještě neumožňují (až na výjimky) financování delší než tříleté.“³

Hlavní produkty ČEB využitelné na podporu vývozu – pro ruský trh platí stejné podmínky, jako pro trhy ostatní:

- vývozní úvěry:
 - dodavatelské,
 - odběratelské,
 - refinanční;
- předexportní financování formou přímých úvěrů výrobcí – budoucímu vývozcí;
- neplatební záruky za vývozce;
- úvěry na financování investic českých podnik. subjektů v zahraničí;
- zprostředkování dotace části úrokových nákladů (rozdílů mezi úroky úvěrů poskytovaných ČEB a úrokovými náklady na úvěry od komerčních bank);
- úvěry na financování prospekce trhu.

³ Podmínky a perspektivy pro uplatnění českého zboží a služeb na trhu RF. Corona Communications s.r.o. 2007, str. 13.

Složitá situace na ruském trhu (neprovázanost daňových, celních, devizových a dalších předpisů) přináší pro podnikatele a konec konců i pro financující banku řadu těžko řešitelných problémů. Např. český subjekt požaduje financování projektu, kde hraje roli generálního dodavatelé, jeho úloha není ve vlastní dodávce, nýbrž v koordinaci, supervizi projektu, v inženýrské činnosti. Za této situace české dodávky nepředstavují požadovaných 50 % hodnoty kontraktu – ČEB hledá partnery pro kofinancování, a to jak pro zahraniční subdodávky, tak pro dodávky místní (partnerství s ruskými bankami). Stále více se ukazuje při financování podnikatelských aktivit na ruském trhu potřeba zapojení ČEB již do přípravy exportního kontraktu. Jde o minimalizaci rizik, jimž je vystaven jak vývozce, tak i financující ČEB.

ČEB má uzavřeny rámcové úvěrové smlouvy s následujícími ruskými bankami:

- Avandgard Bank;
- Rasselchozbank;
- Bank Moskvy;
- Pervyj Češsko-Rossijskij bank;
- Transcreditbank;
- Vněšekonombank.

Financování je možné nejen přes centrály těchto bank, ale i na požádání v pobočkách těchto bank v regionech ruských partnerů českých vývozních firem.

**Státní podpora vývozu formou pojištění EGAP, a.s.
pro podnikání v Ruské federaci**

Státní angažovanost při poskytování úvěrů českým exportérům je posílena vázaností poskytnutí úvěru Českou exportní bankou, a.s. s pojištěním vývozních rizik českou společností EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnost a.s., stoprocentně vlastněnou českým státem). Pokud jde o ruský trh, tak množství rizik je poměrně značné, což sebou nese pro české podnikatele značnou náročnost na znalost trhu i na analýzu všech rizik s podnikáním spojených.

EGAP svými profesionálními aktivitami usnadňuje českým vývozcům přístup zejména na ty zahraniční trhy, které jsou vysoce rizikové a tržně nepojišitelné – což je v řadě případů právě ruský trh. S pojišťováním českého exportu do RF má EGAP dlouholeté zkušenosti a v současné době může klientům nabídnout přístupy a nástroje, které jsou často základním předpokladem úspěšné realizace vývozních kontraktů.

Pojistné produkty EGAP lze charakterizovat následujícím přehledem:

- pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru;
- pojištění středně a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru;

- ♦ pojištění vývozního odběratelského úvěru;
- ♦ pojištění úvěru na předexportní financování výroby;
- ♦ pojištění investic českých právnických osob v zahraničí;
- ♦ zajištění úvěru na financování českých právnických osob v zahraničí;
- ♦ pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů;
- ♦ pojištění proti riziku nemožnosti splnění smlouvy a vývozu;
- ♦ pojištění bankovních záruk u exportního kontraktu.

Jako nový typ pojištění, který poskytuje EGAP na ruském trhu, je pojištění krátkodobého dodavatelského úvěru (se splatností do jednoho roku) proti riziku nezaplacení, a to na tržním principu, jako krátkodobé pohledávky v rámci EU. Toto pojištění poskytuje dceřiná společnost EGAP – Komerční úvěrová pojišťovna EGAP. Poskytování tohoto produktu při úvěrování vývozu do Ruska je odrazem zlepšování ekonomicko-politického prostředí v Rusku. Dnes patří Rusko mezi země se standardním rizikem, což jej řadí mezi země komerčně pojistitelné.

K vývozním aktivitám českých firem v RF, které se bez pojištění EGAP prakticky neobejdou, patří:

- ♦ vývoz větších dodavatelských celků a investičních souborů;
- ♦ přímé zahraniční investice;
- ♦ společné obchodní a dodavatelské aktivity českých a ruských společností ve třetích zemích, např. v Indii, Číně, Mongolsku, dalších zemích SNS;
- ♦ obchodní služby zabezpečující dodání a financování komplexních dodávek z českých zdrojů v kombinaci s dodávkami z jiných vyspělých zemí, např. z Německa, Rakouska.

Nejčastějším pojistným produktem EGAP na ruském trhu je pojištění odběratelského úvěru, který poskytla banka českého vývozce (ČEB) bance ruského kupujícího. V poslední době ruští dovozci stále častěji usilují o to, aby se stali sami dlužníky zahraniční banky a mohli tak vynechat z transakce banky místní. To znamená pro ruskou firmu vyhnout se vysokým přírůzkům domácích bank, které zvyšují náklady dovozce. I takovéto přímé pojišťování rizika ze strany kupujícího EGAP na ruském trhu úspěšně zvládá. Na druhé straně lze konstatovat, že nyní již v řadě případů sehrávají ruské banky vysoce pozitivní roli. Ruská banka má obvykle lepší přehled a kontrolu nad ruským kupujícím. Neocenitelné služby může domácí ruská banka poskytnout při řízení a vedení tzv. vázaných účtů.

„V poslední době se čeští exportéři setkávají s rostoucími požadavky ruských partnerů na komplexnost nabídek, tzn. že kromě klasické komerční nabídky je nezbytné umět nabídnout také odpovídající financování a jeho pojištění. Tyto požadavky se objevují především v souvislosti s výběrovými řízeními a bez jejich splnění není možné v tvrdé konkurenci uspět, neboť pro ruskou stranu obvykle znamenají výrazné zlevnění úvěrových zdrojů.“⁴

⁴ Podmínky a perspektivy pro uplatnění českého zboží a služeb na trhu RF. Corona Communications, 2007, str. 31.

CzechTrade – Česká agentura na podporu obchodu a její aktivity na trhu RF

Kromě financování a pojišťování rizik při vstupu na ruský trh, vzhledem k jeho strukturální složitosti, lokální diferencovanosti příp. i vysokému stupni administrativní zátěže, jsou mimořádně důležité služby v oblasti informační podpory, poradenství asistence při navazování kontaktů. Pro zajišťování těchto služeb pro exportéry jsou důležité aktivity agentury CzechTrade (zřídilo MPO ČR). Co do šíře a kvality poskytovaných informačních a poradenských služeb je tato agentura hodnocena jako obdoba úspěšně fungujících agentur v zemích EU. V roce 2002 získala agentura CzechTrade certifikát systému kvality managementu jakosti ISO.

Služby nabízené českým exportérům agenturou CzechTrade lze členit na:

- informace a exportní příležitosti;
- exportní vzdělávání;
- služby v zahraničí;
- dotační programy.

Podle stručné charakteristiky, kterou o svých aktivitách podává sama agentura na internetových stránkách (www.czechtrade.cz), jde o následující:⁵

- „*Pomáháme překonat červenou pro export*“
 - příprava na export, informační, asistenční a vzdělávací služby.
- „*Oranžová pro rychlý výběr*“
 - zhodnocení a výběr trhu.
- „*Zelená pro vývoz investic a služeb*“
 - asistenční služby při vstupu a působení firmy ve vybraném teritoriu.
- „*Modrá pro další úspěch*“
 - zprostředkování, vyhledávání nových obchodních či investičních příležitostí.

Užitečnou, systematicky poskytovanou službou pro exportéry či potenciální exportéry je zveřejňovaný a denně aktualizovaný soubor informací o poptávkách, trendech, exportních příležitostech dle zemí i dle sektorů. Tuto mapu exportních příležitostí poskytuje CzechTrade zdarma na portálu Business-info.cz. Pro informace o ruském trhu bylo na mapě exportních příležitostí v roce 2007 zveřejněno 177 informací (33 ze sektoru strojírenství, 23 ze sektoru životního prostředí, voda, 12 z oblasti elektronika a elektrotechnika a další).⁶ Na mapě exportních příležitostí mohou firmy, zajímající se o ruský trh, zjistit konkrétní sektorové příležitosti i základní charakteristiku vnitro i zahraničně ekonomické a politické orientace země. Kromě celkových charakteristik jsou na portálu Busi-

⁵ Kulíčková, I.: Aktivity společnosti CzechTrade v oblasti česko-ruských obchodních vztahů. VŠE Praha, 2008, str. 46.

⁶ Materiály CzechTrade.

nessinfo.cz velmi cenné pro firmy, orientované na Rusko, informace o možnosti investic ve zvláštních ekonomických zónách, účasti na státních zakázkách, prioritně sledované regiony.

Z celého spektra aktivit agentury CzechTrade lze zjistit intenzivní zájem českých podnikatelů o podmínky a příležitosti v Ruské federaci. Např. z činnosti Exportního klubu CzechTrade lze jmenovat uspořádaná oborová setkání: „Obchodní příležitosti strojírenských oborů v Belgii, Lotyšsku, Nizozemsku a Rusku (2003), dále v roce 2006 konferenci „Jak úspěšně exportovat do rozvojových teritorií: Čína, Indie a Rusko“, v roce 2007 exportní seminář „Jak úspěšně obchodovat se SNS“. Vzhledem k velkému zájmu českých firem o ruský trh se konala v letech 2007 a 2008 řada odborných seminářů zaměřených speciálně na Rusko. Za nejvíce navštívený seminář (v roce 2007) lze označit seminář na téma „Technické požadavky na výrobky vyvážené na ruský trh“.

V posledních letech CzechTrade provedl důležité inovační kroky zřízením svých kanceláří v zahraničí, v Rusku jde o kanceláře v Moskvě, Sankt-Petěrburgu a Jekatěrinburgu. Služby kanceláří CzechTrade mohou výrazně pomoci při vstupu českých firem na ruský trh, zejména pak v případě firem na ruském trhu začínajících. Jde o mapování teritoria, zákazníků, podmínek podnikání, a to vše dle individuálních potřeb exportéra.

Kancelář může pomoci nejen vyhledat, ale i oslovit, kontaktovat vhodné partnery. Po několika letech působení ruských kanceláří v Rusku lze hodnotit tyto aktivity velmi pozitivně, a to jak co do efektů pro české exportéry, tak podle finančního příjmu pro agenturu. Výsledky hodnocení úspěšnosti zahraničních kanceláří CzechTrade (podle velikosti dosaženého exportu klientů) vynesly kanceláře v Rusku na první místo ze současného celkového počtu 33 kanceláří ve 30 zemích. V posledním hodnocení se na první místo dostala kancelář v Sankt-Petěrburgu, na druhé místo pak kancelář v Moskvě a na páté pozici se umístila kancelář v Jekatěrinburgu.

Zahraniční kancelář CzechTrade v Sankt-Petěrburgu byla otevřena v roce 2001 (první zahraniční kancelář v Rusku), je zaměřena na trh Sankt-Petěrburgu, přílehlé Leningradské oblasti i na okolních 9 subjektů Ruské federace Severozápadní federální oblasti. Příležitosti pro české exportéry jsou zejména v následujících oborech: automobilový průmysl, stavebnictví, strojírenství, investiční celky, energetika, voda, životní prostředí.

Zahraniční kancelář CzechTrade v Moskvě byla otevřena v roce 2003, nabízí služby českým exportérům v hlavním městě RF, v Moskevské oblasti a dalších 16 subjektech spadajících do Centrálního federálního okruhu. Oborové priority pro české podnikatele v oblasti působnosti této kanceláře jsou: strojírenství, stavebnictví, energetika, užitkové sklo a bižuterie, voda, odpady, životní prostředí.

Zahraniční kancelář CzechTrade v Jekatěrinburgu zahájila svou činnost v roce 2003, je zaměřena na podporu českých exportérů seskupených do obo-

rových aliancí v Uralském federálním okruhu zejména v oblasti Sverdlovsk. Celá oblast Uralu představuje rozsáhlou průmyslovou základnu se značným nerostným bohatstvím (ropa, plyn, železná ruda, barevné kovy – tedy těžba surovin, metalurgie, těžké strojírenství).

Do sítě CzechTrade patří kromě zahraničních kanceláří také kanceláře v regionech ČR. V současné době pracuje v České republice třináct regionálních kanceláří (REM – regionální exportní manažer) v jednotlivých českých krajích. CzechTrade spolupracuje v ČR s řadou institucí, které jsou přímo či nepřímo angažovány na podpoře českého podnikání v Ruské federaci. Jde např. o spolupráci s Hospodářskou komorou, Svazem průmyslu a dopravy ČR, Asociací exportérů, ČEB a EGAP. K partnerům CzechTrade patří např. dále Young, UniCredit-Bank, OREA.

V roce 2006 byla agenturou CzechTrade formulována následující základní pravidla vstupu na ruský trh:⁷

- Nemyslíme si, že ruský trh je místo, kde lze prodat vše a navíc bez výraznějšího přičinění. Uvědomujeme si, že ruský trh je náročnější než evropský.
- Chceme aktivně vstoupit na ruský trh. Toto rozhodnutí nás bude stát čas a finance.
- Uvědomujeme si překážky bránící vstupu na trh (legislativa, celní bariéry, certifikace apod.). Bez GOSTu nebo oficiálního osvědčení, že GOST není vyžadován, nelze zboží do RF vyvézt a to bez ohledu na to, že prošlo západoevropským certifikačním řízením.
- Máme představu o konkurenci na ruském trhu. Jsme schopni identifikovat vlastní konkurenční výhodu.
- Umíme nabídnout adekvátní obchodní podmínky (logistika, platby, financování, marketing, servis atd.).
- Umíme identifikovat cílový segment (nikoliv přístup: „Kdokoli, kdo koupí“).
- Máme profesionálně připravené informační a propagační materiály v ruštině včetně webových stránek.
- Komunikujeme v ruštině a jednáme aktivně (pasivní obchodování „od stolu“ či zaslání dopisů či e-mailů a nabídek bez aktivního ověřování je v ruských podmínkách neefektivní).
- Jsme ochotni cestovat do teritoria.
- Jsme schopni se kvalitně prezentovat na obchodním jednání.
- Umíme využít získané kontakty (z veletrhů, z kontaktů předjednaných CzechTrade).

⁷ Gelbič, J.: ZK CzechTrade Jekatěrinburg, 2006.

2. Hodnocení ruského trhu z hlediska jeho silných či slabých stránek, jeho příležitostí či ohrožení

České firmy si uvědomují, že ruský trh je trhem perspektivním a dnes už i trhem solventním. Má ovšem řadu svých specifik, problémů, složitostí, takže pro úspěšné působení na tomto trhu nutno znát jeho náročnost, kvalitativní vlastnosti, a jeho charakteru umět správně využít. Váhat dnes nad vstupem na ruský trh může v budoucnosti znamenat složitější finančně náročnější pronikání, konkurenční prostředí výrazně narůstá. Následující hodnocení čerpá z řady prací včetně materiálu MPO ČR⁸, které se na základě přístupů SWOT analýzy pokoušejí zmapovat ruský trh, a to jak z hlediska současné situace, tak v dlouhodobějším výhledu.

Silné stránky pro českého exportéra:

- výhodná výchozí pozice jako výsledek dlouholeté tradice včetně schopnosti komunikace v ruském jazyce;
- stále ještě dobré jméno ČR a českých výrobků mezi ruskými spotřebiteli;
- relativní pružnost českého průmyslu adaptovat se na požadavky ruského trhu při garantování vztahu parametrů výrobků k ceně;
- v poslední době se objevuje intenzivněji i schopnost českých exportérů kombinovat vývoz výrobků s výrobní a technologickou kooperací i schopnost investičně se podílet, příp. zakládat společné podniky;
- relativně dobrá znalost lokálních specifik;
- možnost sehrávat roli mostu mezi EU a RF (např. účasti ve společných podnicích s partnery z Ruska i z některé západoevropské země);
- schopnost předávat a využívat zkušeností z restrukturalizace českého průmyslu a zkušenosti ze spolupráce se zahraničními investory v ČR;
- možnost využívat různých forem státní proexportní podpory ČR v relaci k ruskému trhu;
- dobrá institucionální spolupráce na centrální úrovni – aktuální aktivity Mezivládní komise pro obchodně-ekonomickou a vědecko-technickou spolupráci mezi ČR a RF.

Slabé stránky českého exportéra:

- nedostatečná informovanost o možnostech podnikání na ruském trhu včetně určitých přetrvávajících předsudků z minulých negativních zkušeností;
- nedostatek domácí kapitálové vybavenosti a zároveň i nedůvěra ve spolupráci více českých firem za účelem pronikání na ruské trhy;
- u některých exportovaných výrobků nedostatky v inovační úrovni ve využití vědecko-technických poznatků – a ruský trh je dnes trhem s vysokou konkurencí nabídky;

⁸ Strategie MPO, 2005.

- rezervy využití pozitivního potenciálu v politické oblasti;
 - nevyvážený obraz Ruska v českých médiích.
- Příležitosti na ruském trhu:
- dynamika ekonomického růstu včetně probíhající restrukturalizace;
 - zlepšený stav veřejných financí a vůbec finančního sektoru;
 - pokračující liberalizace obchodu dle pravidel WTO;
 - modernizace značně rostoucí výrobní základny v civilním průmyslu;
 - potřebný rozvoj infrastruktury dopravní, telekomunikační;
 - nenasytenost trhu jak v oblasti výrobní spotřeby tak v oblasti konečné spotřeby a zároveň;
 - růst příjmů a tedy růst spotřebitelské poptávky včetně poptávky po dováženém zboží;
 - zapojení českých investorů do technologické modernizace v oblasti těžby ropy a dalších surovin;
 - záměr EK sjednat široce založenou dohodu o volném obchodu (FTA) mezi EU a RF.

Hrozby pro české exportéry na ruském trhu

- otazníky nad dlouhodobým růstem;
- dosud poměrně vysoká míra zásahů státu do ekonomiky (administrativní překážky podnikání, veterinární a fytosanitární omezení pro zahraniční podnikající subjekty);
- časté nedodržování principu národního zachování (dvojí ceny energií, dvojí ceny v dopravě apod.);
- regionální odlišnosti v legislativě včetně problémů s vymahatelností práva;
- nedostatečná ochrana práv k duševnímu vlastnictví;
- monopolní struktura, vysoká koncentrace trhů v řadě sektorů;
- nízké kapitálové zázemí domácího bankovního sektoru;
- problém korupce jako závažné ohrožení podnikání na ruském teritoriu, podle Transparency International se v posledních letech Rusko vysokým stupněm korupce nacházelo téměř na 130. místě ze souboru 163 zemí⁹;
- pokud se firma dostane do sporu s ruským partnerem, existuje minimální naděje na kladný výsledek, je spíše přiznáno právo ruskému domácímu oponentovi.

Některé práce věnované analýze možností či úspěšnosti podnikání na ruském trhu zmiňují následující nejčastější chyby český exportérů:¹⁰

- absence strategického rozhodnutí o vstupu na ruský trh, výrobní, distribuční a finanční zabezpečení atd.;

⁹ CPI – Corruption Perception Index – se zaměřuje na korupci ve veřejném sektoru a seřazuje země podle stupně vnímání korupce mezi úředníky veřejné správy a politiky.

¹⁰ Mostýn, M., Klausmann, A.: Češi vstupují na cizí trhy nedostatečně připraveni: Anketa Exportér, 2006, č. 28.

- neznalost překážek vstupu na trh – místní zvyklosti, legislativa, celní bariéry, podcenění specifičnosti místního prostředí;
- neznalost místní i zahraniční konkurence a tudíž neschopnost identifikovat vlastní výhody a přednosti;
- často nedostatečný důraz Čechů v konkurenčním střetu a nízké sebevědomí;
- neschopnost nabídnout adekvátní obchodní podmínky, např. při dodávkách větších technologických celků nejsou české firmy vždy schopny nabídnout kompletní dodávky a komplexní služby (často mezi českými firmami na ruském trhu příslovečná řevnivost, neochota se vzájemně sdružovat);
- neprofesionálně a nekvalitně připravené materiály (materiály nejsou předávány v ruštině, spíše v angličtině, často dokonce v češtině), neochota investovat do účinné reklamy, internetové prezentace;
- chybný způsob a četnost komunikace – Rusové chápou komunikaci jako vyjádření vážného zájmu o zákazníka; znalost ruštiny a ruského prostředí dříve patřila k největším výhodám českých firem na ruském trhu, dnes je tato stránka některými českými firmami podceňována, sázejí na anglický jazyk či špatnou ruštinu;
- neochota cestovat a pohybovat se v teritoriu, je podceňena osobní a aktivní přítomnost na místě podnikání;
- neschopnost kvalitně se prezentovat na obchodním jednání, spokojeno často s podceňováním obchodní a technické zdatnosti ruského partnera;
- nepřipravená prezentace na výstavách a veletrzích z hlediska následných kroků pro realizaci obchodních případů.

3. Investiční prostředí pro české investory v Rusku

Významným signálem pro zahraniční firmy usilující o vstup na ruský trh je otevírání ruské ekonomiky pro zahraniční investory. V minulosti nebylo Rusko schopno dlouhodobě přilákat přímé zahraniční investice v objemu, který by odpovídal potřebám ruské ekonomiky. Názory některých odborných médií, která se věnují hodnocení atraktivnosti zemí pro zahraniční investory, hovoří o nedostatečné motivaci přilákat zahraniční investory do Ruska jako určité charakteristice, která provázala Rusko i v dávné minulosti a to dlouhodobě.¹¹

¹¹ OECD Report, *Attracting FDI for Russia's Modernization*, 2002, Saint Petersburg, "The factors responsible for the comparatively low level of FDI inflows in Russia are on the whole not different from those depressing domestic investment. Why has there been so little foreign investment and what needs to be done to change this in the coming decade? One, perhaps cynical, explanation is that Russia may not really want foreign investment, and has only paid lip-service to the principle in order to gain the backing of foreign governments and international financial institutions. Russia's history, not just in the Soviet period but going back centuries, has been one of isolation from the

Důvody pro váhání zahraničních investorů při vstupu do RF v období transformace byly nepochybně v ekonomické a politické nestabilitě. I když i v současné době je celkový objem PZI do Ruska podstatně nižší ve srovnání s jinými zeměmi, situace se začíná měnit a Rusko se v očích zahraničních investorů stává stále více atraktivní.¹²

Vývoj zahraničních investic do Ruska v letech 2000–2007 je zachycen v následující tabulce (Tab. č. 1).

Tab. č. 1: Vývoj zahraničních investic do RF, v mil. USD a v %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Zahraniční investice celkem	10958	14258	19780	29699	40509	53651	55109	120941
z toho: Přímé investice	4429	3980	4002	6781	9420	13072	13678	27797
Portfolio investice	145	451	472	401	333	453	3182	4194
Ostatní investice	6384	9872	15306	22517	30756	40126	38549	88950
Meziroční růst v %								
Zahraniční investice celkem	100,0	130,1	138,7	150,1	136,4	132,4	102,7	219,5
z toho: Přímé investice	100,0	89,9	100,6	169,4	138,9	138,8	104,6	203,2
Portfolio investice	100,0	311,0	104,7	85,0	83,0	136,0	702,4	131,8
Ostatní investice	100,0	154,6	155,0	147,1	136,6	130,5	95,3	232,6

Pramen: Sestaveno autorem dle Rosstat, investice v Rusku, Moskva, 2007.

Předchozí uvedené údaje dokládají zvýšenou dynamiku přílivu zahraničních investic do Ruska v posledním desetiletí. V r. 2007 se celkový objem zahraničních investic zvýšil oproti r. 2000 110x, samotné přímé zahraniční investice se v r. 2007 zvýšily téměř 63x proti r. 2000. Z celkových zahraničních investic představují největší podíl investice ostatní, a sice 73,5 %; podíl přímých zahraničních investic z celkových zahraničních investic do Ruska v r. 2007 činí cca 23 %. Lze

West and distrust of the outside world. Peter the Great sought to open a "window to the west" by building Saint Petersburg, where we meet today. But the German, Dutch and Italian specialists who were invited to Russia to assist in this venture were kept segregated from Russian society and, when their task was done, few were encouraged to stay on. During the communist period, foreign companies sold plants to the Soviet trading monopoly, but once the plants were built and commissioned, the foreign specialists who built them were no longer welcome.

It takes time for attitudes to change. Many members to today's Duma distrust foreigners per se and believe their only purpose in investing in Russia is to rob the country of its riches by making quick profits, and shifting them abroad. However, there is an enlightened segment of leadership in Russia, which does not share this view, but to the contrary, recognises that there are enormous benefits Russia can and should derive from FDI."

¹² Agentura Moody poprvé od zahájení reforem v Rusku zvýšila rating Ruské federace do investiční kategorie.

tedy konstatovat, že největší příliv zahraničních investic do Ruska je ve formě čerpání zahraničních úvěrů, na druhém místě jsou přímé zahraniční investice a nejmenší podíl činí investice portfoliové – v r. 2007 představují 3,5 % celkového přílivu zahraničního kapitálu do Ruska. Největšími zahraničními investory do Ruska jsou: Kypr, Nizozemsko, Velká Británie, Lucembursko, Německo. Deset největších investorů tvoří 84 % celkových PZI do Ruska.¹³

Většina přímých zahraničních investic směřuje do palivoenergetiky, potravinářského průmyslu, obchodu, hotelnictví a dopravních služeb.

Investiční atraktivita regionů Ruské federace

Při pohledu na velikost ruského trhu a rozdílné podmínky podnikání v jednotlivých regionech Ruska (celkový počet regionů 89) je zřejmá potřeba zúžení záběru při hodnocení možností pro české exportéry a investory. Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v RF (MPO ČR) vytipovala následující regionální priority:

- Centrální federální okruh: Moskva, Moskevská oblast, Belgoradská oblast, Vladimírská oblast, Voroněžská oblast, Orlovská oblast;
- Severozápadní federální okruh: Sankt-Petěrburg, Leningradská oblast, Republika Korélie, Archangelská oblast, Vologodská oblast, Kaliningradská oblast, Republika Komi;
- Jižní federální okruh: Krasnodarský kraj, Stavropolský kraj, Volgogradská oblast, Rostovská oblast;
- Povolžský federální okruh: Nižgorodská oblast, Republika Baškortastán, Republika Tatarštin Orenburská oblast, Samarská oblast;
- Uralský federální okruh: Sverdlovská oblast, Tumeňská oblast, Čeljabinská oblast;
- Sibiřský federální okruh: Novosibirská oblast, Krasnojarský kraj, Irkutská oblast, Kemerovská oblast, Omská oblast;
- Dálnovýchodní federální okruh: Kamčatská oblast, Republika Sacha (Jakutsko), Přímořský kraj.

Jako průvodce českého investora po ruských regionech může posloužit i ratingové hodnocení investičního klimatu regionů, které je systematicky prováděno ruskou národní ratingovou agenturou Expert RA. „Všichni, kdo Rusko skutečně znají, tvrdí, že je zemí tak velkých ekonomických kontrastů mezi jednotlivými regiony, že bez ohledu na krizi si může každý investor vybrat region v souladu se svým chápáním přijatého rizika a zisku“ (Kubeš, B.: Ratingové hodnocení investičního klimatu v RF. Ekonom č. 13, 2000).

¹³ Materiály zastupitelského úřadu ČR v Moskvě.

Metodika hodnocení investičního klimatu regionů RF agentury Expert¹⁴ spočívá ve vyhodnocení celého souboru informací: základní makroekonomické, sociálně-demografické a další. Na jejich základě jsou seřazeny regiony do pořadí atraktivit. Jako dva důležité indikátory, k nimž hodnocení směřuje (i když soubor vypočtených indikátorů je rozsáhlý) jsou sledovány:

- ♦ Investiční potenciál:
 - ♦ vysoký (číselně 1),
 - ♦ střední (2),
 - ♦ vysoký (3).
- ♦ Investiční riziko:
 - ♦ nízké (označeno A),
 - ♦ střední (B),
 - ♦ vysoké (C).

Celkové hodnocení investičního klimatu regionu je výsledkem kombinace číselce (označení potenciálu) s písmem (rating). Výsledky zúžené na příslušné indikátory pro 20 nejlépe hodnocených regionů jsou uvedeny v tabulce č. 2.

K charakteristice pozice jednotlivých regionů dle indexu investičního klimatu (spojení investičního potenciálu s investičním rizikem) je možno doplnit následující:

- ♦ Typ 1A – Maximální potenciál a minimální riziko, tyto regiony jsou označovány jako ruská elita; v roce 1999 sem patřila Moskva, Moskevská oblast a Sankt-Pětěrburg; v letech 2003–2004 mezi tuto elitu je zařazena i Sverdlovská oblast a Chanty Mansijský autonomní okruh.
- ♦ Typ 2 A – Střední potenciál a minimální riziko, tyto regiony jsou strukturálně vyrovnané a přitažlivé pro investory, na konci 90. let byly takto charakterizovány: Belgorodská oblast a Tatarstan, v pozdějších letech se zejména Belgorod posunuje ve značné míře pod první dvacítku (3 B 1).
- ♦ Typ 3 A – Nízký potenciál a nízké riziko – sem patřil koncem 90. let Kaliningrad a Novgorod; spolupráce s Kaliningradskou oblastí z české strany začala v r. 1997, v dané oblasti je však již přítomna německá, polská i ruská konkurence.
- ♦ Typ 1 B – Vysoký potenciál a mírné riziko – Sverdlovská oblast.
- ♦ Typ 2 B – Střední potenciál a mírné riziko – tyto regiony mají největší šance k úspěšnému vývoji a mají potenciál vytvořit kostru domácí ekonomiky.

¹⁴ Ekonom č. 13/2000, Průvodce českého investora po ruských regionech.

Tab. č. 2: Hodnocení regionů Ruské federace s nejvyšší investiční atraktivitou

Pořadí	Název oblasti, republiky, kraje (regionu)	1999 investiční klima	Název oblasti, republiky, kraje (regionu)	2003–2004 investiční klima
1.	Moskva	1A	Moskva	1A
2.	Sankt-Petěrburg	1A	Moskevská oblast	1A
3.	Moskevská oblast	1A	Sankt-Petěrburg	1A
4.	Belgorodská oblast	2A	Sverdlovská oblast	1B
5.	Tatarská republika	2A	Chanty-Mansijský aut. okruh	2B
6.	Novgorodská oblast	3A	Leningradská oblast	2B
7.	Kaliningradská oblast	3A	Krasnodarský kraj	2B
8.	Sverdlovská oblast	1B	Volgogradská oblast	2B
9.	Leningradská oblast	2B	Rostovská oblast	2B
10.	Nižegorodská oblast	2B	Baškortanská republika	2B
11.	Voroněžská oblast	2B	Tatarská republika	2B
12.	Volgogradská oblast	2B	Nižegorodská oblast	2B
13.	Samarská oblast	2B	Permská oblast	2B
14.	Saratovská oblast	2B	Samarská oblast	2B
15.	Krasnodarský kraj	2B	Saratovská oblast	2B
16.	Rostovská oblast	2B	Jamalo-Nenecký aut. okruh	2B
17.	Baškirská republika	2B	Čeljabinská oblast	2B
18.	Permská oblast	2B	Krasnodarský kraj	2B
19.	Čeljabinská oblast	2B	Kamerská oblast	2B
20.	Kemerovská oblast	2B	Jakutská republika	2B

Poznámka: Hodnocení investičního klimatu je zde jako kombinace investičního potenciálu a investičního rizika.

Pramen: Sestaveno autorem dle Příloha Ekonom č. 13/2000.

Další typy regionů se již nacházejí mimo první dvacítku, typ C znamená vysoké riziko při nízkém potenciálu. Nejhorší investiční klima mají regiony s nízkým potenciálem a extrémním rizikem – typ 3 D, takto je hodnoceno Čečensko a Inguško. Jako protipól k přehledu 20 investičně nejatraktivnějších regionů uvádíme 20 regionů RF s nejvyšším investičním rizikem v letech 1999–2000.

Tab. č. 3: Pořadí regionů RF s nejnižší investiční atraktivitou = investiční klima (investiční potenciál + investiční riziko) 1999–2000

Pořadí	Název	Investiční klima
58.	Marijská republika	3B2
59.	Kalmyská republika	3B2
60.	Astrachaňská oblast	3B2
61.	Adygejská republika	3B2
62.	Karbadinsko-balkánská republika	3B2
63.	Kurganská oblast	3B2
64.	Komi-Permjacký autonomní okruh	3B2
65.	Altajská republika	3B2
66.	Chakaská republika	3B2
67.	Tajmírský autonomní okruh	3B2
68.	Us'-Ordynský Burjatský autonomní okruh	3B2
69.	Jevrejská autonomní oblast	3B2
70.	Kamčatská oblast	3B2
71.	Sachalinská oblast	3B2
72.	Jamalo-Nenecký autonomní okruh	2C
73.	Magadanská oblast	3C2
74.	Ingušská republika	3D
75.	Čečenská republika	3D
76.	Koryakský autonomní okruh	3D

Pramen: Sestaveno autorem dle Příloha Ekonom č. 13/2000.

Poznámka z komentáře agentury Expert, RA:¹⁵ Zajímavé jsou závěry více než ročního průzkumu McKinsey Global Institute (pramen: ZÚ ČR v RF) v deseti odvětvích ruské ekonomiky. Úroveň ruského HDP na hlavu dosahuje podle průzkumu 15 % úrovně USA a úroveň produktivity práce 19 % americké úrovně. Překvapivě nízkou úroveň produktivity mají i nové provozy, kde se dosahuje 30 % americké úrovně. Studie dále uvádí, že v ruském průmyslu je 15 % pracovních sil nadbytečných, přičemž důsledná racionalizace by znamenala zkrácení počtu pracovních sil o dalších 20 %.

Příčiny tohoto stavu jsou podle institutu následující:

1. neprovedená restrukturalizace;

¹⁵ Příloha Ekonom, č. 13/2000, komentář agentury Expert, R.A.

2. nové provozy jsou buď příliš malé, nebo nejsou vybaveny soudobou technologií;
3. prakticky neexistují bankrotы, neboť, řečeno slovy autorů, „snížení poptávky po produkci neodpovídá redukce kapacit a pracovních sil“, při poklesu produkce o 40-65 % se stavy pracovních sil snížily pouze o 10 %;
4. nevznikají nové kapacity v těch odvětvích, ve kterých by bylo možno dosahovat dobrých ekonomických výsledků – neotevírají se ani nová ropná naleziště.

Experti docházejí k závěru, že 25 % průmyslových kapacit není účelné modernizovat, ale zbylé tři čtvrtiny mohou dosáhnout úrovně 65 % americké produktivity. V řadě případů by jednoduchá opatření zvýšila produktivitu několikanásobně. Základní příčinou, proč management nevyužívá možností jednoduché racionalizace, jsou podle institutu nerovné tržní podmínky. Nerovností je celá řada, a to v oblasti zdanění, nerovném přidělování pozemků a státních zakázek, dále existují různé ceny energií, a to i pro podniky jednoho odvětví, na jinak stejné podniky jsou dále kladeny různé administrativní požadavky a naopak stejný zákon bývá vykládán různým způsobem. Nerovné podmínky panují také v exportu. Deformované konkurenční podmínky zesilují disproporce v ekonomice a vedou buď ke zvýšení státních výdajů, nebo ke snížení daňových příjmů. Energetické subvence a daňové zápočty zase vedou k barteru, na nějž připadalo v roce 1998 v průmyslu a strojírenství 50 % obrátu. Barter zase přímo vede ke zvýšení transakčních nákladů. Podle studie by odstranění nerovných podmínek umožnilo ruské ekonomice dosahovat 8% ročního růstu. Modernizace 75 % starých, ale životaschopných podniků by zvýšila produkci o 40 %, přičemž by spotřebovala investice ve výši 5 % HDP ročně.

Odvětvové směřování přímých zahraničních investic do RF

Problémem při otevírání ruské ekonomiky pro přímé zahraniční investory v prvním desetiletí ruské transformace bylo nejen pomalé tempo přílivu investic, ale i jejich strukturální zaměření. Dominantní podíl PZI směřoval a dosud směřuje do palivo-energetického komplexu a exportně-orientované surovinové báze a relativně méně PZI bylo orientováno do odvětví zpracovatelského průmyslu (viz Tab. č. 4).

Po roce 2000 se odvětvový profil směřování zahraničních investic začíná mírně vyvíjet ve směru investování nejen do tradičních odvětví, nýbrž i do tzv. nových investičních odvětví: automobilový průmysl, výroba skla, těžba a zpracování dřeva, strojírenství, výroba spotřebního zboží. Výzvou pro uplatnění zahraničních investic v Rusku je enormní zastaralost výrobní základny, poddimenzované dopravní, telekomunikační a logistické struktury. Pochopitelně s roz-

vojem ekonomických aktivit uvnitř i vně RF je značný prostor pro profesionální služby bankovní, finanční, informační technologie.

Tab. č. 4: Přímé zahraniční investice do RF dle odvětví, v % z celku PZI

Odvětví	1995	2001–2006
Palivoenergetický komplet	16,0	25,0
Zpracovatelský průmysl	21,7	23,0
Obchod	5,8	17,0
Finanční sektor	32,5	6,0
Ostatní	24,0	29,0
Celkem	100,0	100,0

Pramen: UNECE 1995, PricewaterhouseCoopers 2007.

Poznámka k vývozu kapitálu z Ruska

Specifikem Ruska v komparaci s transformujícími se ekonomikami střední a východní Evropy je fenomén masivního odlivu ruského kapitálu do zahraničí v první etapě transformace. Motivací tohoto odlivu byly obavy z politické a ekonomické nestability.

„Odliv kapitálu z Ruska však nebyl problém pouze počátku transformace. Mezi roky 2001 a 2004 dosáhly Ruské investice v zahraničí hodnoty cca 100 mld. USD. Tento fakt je dáván do souvislosti především s případem Jukosu a přesunem majetku ruských oligarchů do zahraničí. Deník Pravda v této souvislosti zmiňuje i vyjádření ředitele Expertního institutu Andreje Naščadina. Podle něj dokonce sama vláda nemá tendenci k zadržování kapitálu v zemi a jeho exportem se snaží omezit inflační tlaky.“¹⁶

Investiční výhledy pro české firmy na trhu RF

Současné makroekonomické a mikroekonomické prostředí, které se již ve střednědobém horizontu utváří v RF, je příznivé pro příliv přímých zahraničních investic z ČR do RF – je možno hovořit o podpoře tohoto přílivu, včetně podpory organizování výrobních kooperací, společných výrob a zakládání společných podniků. Centrální orgány RF i regionální orgány tuto tendenci podporují. Pro české

¹⁶ Materiály CzechTrade.

firmy je žádoucí, aby s tímto trendem ve svých záměrech počítaly. Bez seskupování firem a financí mají malé a střední podniky malou šanci uspět na ruském trhu. Se sdružováním českých firem k zajišťování ucelené nabídky produktů pro malý trh již existují pozitivní zkušenosti:

- Czech Water Alliance – sdružuje firmy nabízející prospekci a těžbu vody, dodávky pro úpravu vody, čističky;
- Česká dobývací technika – sdružuje firmy pro zařízení v sektoru těžby;
- Alta, a.s. Brno – projekty komplexních dodávek technologií pro řadu průmyslových odvětví.

Tab. č. 5: Oficiální vývozní aliance agentury CzechTrade

Název vývozní aliance	Zaměření
Alliance Strojírenské Technologie	Technologie
Bohemia Line	Dřevoobráběcí stroje
CDT – Česká dobývací technika	Zařízení pro těžbu a úpravu nerostných surovin
CID&1 – Czech Industrial Design and Innovation	Aplikace českého designu v průmyslové výrobě
CPU – České povrchové úpravy	Povrchové úpravy materiálů
CSA – Czech Space Alliance	Technologie pro kosmický průmysl
CSVA – Czech Silicon Valley Alliance	Polovodičový průmysl
CWA – Czech Water Alliance	Vodní hospodářství
CWT – Czech Water Technologies	Technologie úpravy vody
Czech Communication Group	Telekomunikace
Czech Energy Team	Průmyslové elektrotechnologie
Czech Helath & Safety Alliance	Prostředky pro likvidace havárií živelných pohrom a následků použití CBRN
Czech ICT Alliance	Informační technologie
Czech NBC Team	Ochranné pracovní prostředky
Czech Power Team	Energetika
Czech Valves Alliance	Průmyslové armatury pro energetiku
Fashion Point Alliance	Módní návrhářství
Metalpromtehnika	Elektrotehnika
KERMET	Žárovzdorné materiály

Pramen: Materiály CzechTrade.

Agentura CzechTrade je institucí, která v rámci své proexportní podpory koordinuje a napomáhá formování vývozních aliancí, z nichž se již řada úspěšně prosazuje na ruském trhu.

Z teritoriálního hlediska se ukazuje jako prioritní orientace nikoli „federální Moskva“ (i když jako soustředění federálních institucí RF má nezastupitelnou roli), nýbrž jednotlivé regiony či oblasti.

Až dosud kumulovaně do konce roku 2007 směřovaly české investice do zpracovatelských odvětví ruské ekonomiky (více než 40 mil. USD), těžby nerostných surovin (cca 38 mil. USD) a do finančního sektoru (více než 25 mil. USD).¹⁷

Největší dosavadní českou investicí v Ruské federaci představuje vstup ŠKODA Holding (ŠH) do firmy Siebelelektroprivad (SIBEL) v roce 2004. ŠKODA Holding se stala 50% spoluvlastníkem (investice ŠKODY činí cca 6 mil. USD), společníkem je ruská firma Dedal.

Další významnou investicí do RF je působení společnosti „Home Credit & Finance Bank“, jde o dceřinou společnost české „Home Credit Finance, a.s.“. Během tříletého působení se firma dostala až na druhé místo na ruském trhu spotřebitelských úvěrů. Úspěšnou českou společností, která se angažuje v RF je Česká pojišťovna, která se v roce 2005 stala 100 % vlastníkem společnosti „000 Češka strachovaja kompanija“, před podpisem kontraktu byla spolupodílníkem ruská společnost „000 Finansovij Servis“.

Při hodnocení předpokladů, podmínek, výhod, nevýhod, příležitostí a rizik pro české podnikání na ruském trhu, s využitím řady analytických materiálů hodnotících zpráv, je možno se konec konců shodnout na velmi výstižném (byť zjednodušeném, neboť zkoncentrovaném) „Desateru pro českého investora v Rusku“.¹⁸

1. Slabá firma v Rusku neprorazí. Konkurence je velká. Šanci mají jen vyspělé výrobky za rozumnou cenu.
2. Naději na úspěch zvyšuje kooperace s místním spolehlivým partnerem.
3. Moskva, Petrohrad a další centra v západní části země jsou obsazena zahraničními investory. Podnikání se lépe daří v regionech, kde jsou např. mnohem příznivější cenové relace.
4. Před zahájením aktivit je prospěšné konzultovat záměry nejen s pracovníky obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů, ale také se zástupci CzechTrade v Moskvě, Petrohradu nebo Jekatěrinburgu.
5. Obecně dávají Rusové přednost osobnímu kontaktu. Pokusy o navázání obchodních vztahů na „dálku“ nebývají zpravidla zdařilé. Po prvním „oťukání“, pokud možno v domovském sídle potenciálního partnera, je vhodné pozvat k návštěvě firmy v České republice.

¹⁷ Číselné informace z materiálů České exportní banky.

¹⁸ Ekonom č. 49, 2007, str. 29.

6. Významná část jednání se odehrává na neformální úrovni. Je vhodné této zvyklosti vyjít vstříc pozváním na pracovní oběd či večeři. Zájemce by se neměl vyhýbat tradičnímu pozvání do sauny (bani).
7. Rusové jsou hrdí na to, že se jejich země politicky i ekonomicky vrací na pozici velmoci. Ač jsou budoucí obchodní partneři ke své zemi v soukromí často velmi kritičtí, neradi se o negativní stanoviska dělí s cizinci.
8. Přestože znalost ruštiny poklesla, pokus oslovit společníky v jejich mateřské řeči je vítán.
9. Byrokracie a korupce jsou jevy, které Rusko stále ještě brzdí. S byrokracií mohou pomoci dobré osobní vztahy partnerů, kterým by měla být tato část vyjednávání přenechána.
10. Do poskytování různých „dárečků“ a „pozorností“ není radno se zapojovat. Přílišná vstřícnost se může obrátit proti poskytovateli.

Tab. č. 6: Přehled stavu a toků přímých českých a ruských investic (2000–03/2009)*

Toky přímých zahraničních investic z ČR do RF (v tis. USD)				
	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
1-3/2009	0,0	18 001,3	22 280,3	40 280,6
2008	8 505,9	43 836,0	-7 273,7	45 068,2
2007	2 839,0	14 154,0	-15 748,0	1 246,0
2006	11 466,1	11 816,1	55 610,5	78 872,8
Stav přímých zahraničních investic z ČR do RF (v mil. USD)				
	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
k 31. 12. 2006	102,4	31,7	63,5	197,7
k 31. 12. 2005	165,0	29,2	2,8	197,0
k 31. 12. 2004	122,0	-5,6	20,5	136,9
k 31. 12. 2003	56,2	-18,5	3,1	40,8
k 31. 12. 2002	1,0	1,7	0,4	3,1
k 31. 12. 2001	8,3	0,1	0,6	9,0
k 31. 12. 2000	5,9	-2,9	1,5	4,5
Toky přímých zahraničních investic z RF do ČR (v tis. USD)				
	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
1-3/2009	306,0	-61 989,4	-69 520,1	-131 203,5
2008	96 422,0	-31 864,1	-14 309,6	50 248,2

2007	4 708,3	-152 901,0	76 657,8	-71 534,9
2006	12 120,1	26 407,7	-61 406,0	-22 878,3
Stav přímých zahraničních investic z RF do ČR (v mil. USD)				
	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
k 31. 12. 2006	88,8	123,4	-93,1	119,0
k 31. 12. 2005	69,3	7,3	-22,6	54,0
k 31. 12. 2004	77,6	6,2	-6,2	77,5
k 31. 12. 2003	26,0	-0,9	5,6	30,7
k 31. 12. 2002	29,9	-9,7	4,9	25,1
k 31. 12. 2001	21,4	-7,9	4,5	18,0
k 31. 12. 2000	13,3	-1,9	3,4	14,9

Pramen: ČNB, http://www.cnb.cz/cs/statistika/platby_bilance_stat/pzi/index.html.

* Vysvětlivky k tabulce:

Stav – souhrn ZI k určitému sledovanému datu.

Toky – pohyb ZI (odliv a příliv) za sledované období. U toků jde o hospodářský výsledek běžného roku, zatímco u stavů tato položka obsahuje i hospodářský výsledek minulých let. V případě vzniku přímé investice v určitém roce si daná společnost „přináší“ do hodnoty stavu PZI i hodnotu zisku minulých let, který se však nepromítá v tocích.

Základní kapitál – zahrnuje vklad nerezidenta do základního kapitálu společnosti.

Reinvestovaný zisk – podíl přímého investora (v poměru k přímé majetkové účasti) na hospodářském výsledku nerozděleném formou dividend.

Ostatní kapitál – zahrnuje přijaté a poskytnuté úvěry, včetně dluhových cenných papírů a dodavatelských úvěrů, mezi přímými investory a jejich afilovanými podniky a ostatními podniky ve skupině. Tyto úvěrové vztahy jsou zachyceny v mezipodnikových pohledávkách a závazcích.

Z přehledu o vývoji stavu toků přímých zahraničních investic mezi ČR a RF ve sledovaném delším časovém období (viz Tab. č. 6) vyplývají následující tendence:

- Od roku 2004 dochází k dynamickému růstu českých zahraničních investic do Ruska; začátkem roku 2009 v souvislosti s krizí likvidity došlo ke zpomalení, a to zejména u přímých zahraničních investic do základního kapitálu.
- Významný podíl na kapitálových tocích z ČR do RF mají poskytované úvěry, což odráží i celkové tendence přílivu kapitálu do RF – zahraniční investoři nadále preferují úvěrování do ruských společností oproti přímé účasti. Přesto podíl PZI na HDP Ruska vzrůstá, z 5 % v r. 2002 se v roce 2007 zvýšil téměř na 10 %.¹⁹
- Kapitálové toky z Ruska do ČR vykazují od r. 2000 do r. 2006 rovněž vysokou dynamiku, v dalším období pak relativní pokles, avšak v r. 2008 došlo opět k výraznému nárůstu ve vývozu základního kapitálu (v počátcích r. 2009 zřetelné zpomalení – vliv finanční krize). Na rozdíl od českých kapi-

¹⁹ Materiály Velvyslanectví ČR v Moskvě.

tálových toků formou úvěrů do ruských společností, jde ruský kapitál do ČR dominantně formou PZI.

Důležitým faktorem, který bude ovlivňovat zahraniční investory, směřující do Ruska – tedy i investory z ČR – bude na ruské straně naplňování „Strategie rozvoje“²⁰ a její sladění s regulací investičních toků na bázi zákona o zahraničních investicích.

Tento zákon (neboli Zákon o způsobu realizace zahraničních investic do společností, majících strategický význam při zajišťování obrany země a bezpečnosti státu) byl podepsán již v době prezidentství V. Putina, s cílem zvýšení přílivu zahraničních investic a vytváření průhledných a jasných pravidel pro investory. Je zřejmé, že zákon sebou nese určitou selektivitu ve směřování investic do určitých sektorů v RF.

Závěr

Pronikání českých firem na ruský trh je v současné době pro českou ekonomiku strategicky důležitou prioritou. Ruská federace se tak znovu stala pro Českou republiku dlouhodobě velmi důležitým obchodním partnerem. Ruský trh, nehledě na všechny problémy, které na něm přetrvávají, skýtá značné obchodní příležitosti. Česká republika si svou přeorientací na západní trhy v 90. letech následný návrat na trh RF znesnadnila a ze současného vývoje v Rusku je patrné, že další váhání může znamenat jen složitější a finančně náročnější pronikání zpět na tento plnící se trh. Koncepce proexportní politiky České republiky pro další období proto označuje Ruskou federaci za jednu z exportních teritoriálních priorit. Cílem strategie je povýšit zájem na zlepšení konkurenceschopnosti a zvýšení přítomnosti českých podniků v Ruské federaci na úroveň efektivního systému cílené podpory vývozu a investic. Současně však platí, že specifika ruského trhu vyžadují jeho dokonalou znalost a také přístup „šitý na míru“, co se analýzy všech rizik a možností týče.

Předpoklady ke zvýšení konkurenceschopnosti českých firem na ruském trhu spočívají ve schopnosti komplexního marketingového přístupu při využívání všech silných a překonání slabých stránek (viz SWOT analýza). Současný, a tím spíše budoucí, stav ruské ekonomiky skýtá pro české podnikatele řadu příležitostí (dynamika růstu, nutná modernizace průmyslu, rozvoj infrastruktury, zlepšení situace v bankovním a vůbec finančním sektoru, růst domácí spotřebitelské poptávky). K překonávání rizik je nutné řešit finanční náročnost podnikání

²⁰ „Strategie rozvoje“ byla schválena vládou RF jako koncepce dlouhodobého rozvoje hospodářské a sociální stability. Je zaměřena na cca 300 strategických firem, na jejichž rozvoj jsou zaměřena opatření hospodářské politiky: státní zakázky, snížení daní, státní garance, výhodné úvěrové podmínky.

cestou aliancí českých firem, sdružováním financí (s profesionální podporou České exportní banky a.s., EGAP a.s.). Jde o schopnost spolupracovat při pronikání na ruský trh nejen s firmami z ČR, ale i s firmami z dalších zainteresovaných zemí: např. Slovenska, Rakouska, Německa a dalších. Ukazují se i dobré perspektivy spolupráce českých firem s firmami ruskými při podnikání na dalších trzích: Čína, Mongolsko, Indie.

Při výhledech na potenciální možnosti zlepšení pozice českých firem na trhu RF je nutno systematicky sledovat a vyhodnocovat nejen současný, ale i budoucí vývoj ekonomické situace v Rusku, kroky hospodářské politiky centra i regionů. Je nutné sledovat pozici Ruska ve světovém hospodářském prostoru. Dosud základními konkurenceschopnými vývozními artikly jsou: ropa, plyn, barevné kovy, minerální hnojiva, uhlí, dřevo a zbraně, což je výhledově neefektivní a rizikové. Přestože během posledních let díky růstu odvětví působících na vnitřním trhu, mírně klesla závislost ruské ekonomiky na světových cenách ropy, je tento faktor pro její další rozvoj stále zásadní. Východiskem řešení problému je hledání nových osvojitelných segmentů na zahraničním a zejména na vnitřním trhu, především však modernizace celé ekonomiky. K realizaci modernizace jsou třeba investice, a to je příležitost i pro české investory.

Komparativní výhody Ruska a jejich efektivní využití v budoucnu spatřuje současná ruská reprezentace v následujících faktorech:

- vzdělanost, budoucnost Ruska jako intelektuálního centra s kreativními lidmi;
- nerostná základna jako vývozní artikl – její efektivní využití však předpokládá i větší stupeň zpracování na bázi moderní technologie;
- využití výhodné geografické polohy spojené s rozvojem dopravního sektoru včetně zásadního zvýšení úrovně dopravní infrastruktury.

Názory jiných odborníků vidí pozitivní budoucí vývoj ruské ekonomiky včetně posílení postavení v mezinárodním obchodě v orientaci na: nerostné bohatství, dopravní uzel a zbrojní průmysl.

Společným jmenovatelem všech pozitivních prognóz je požadavek modernizace, inovace zpracovatelského průmyslu a tlak na restrukturalizaci s orientací na vyšší stupeň přidané hodnoty a využití špičkových technologií a špičkového lidského kapitálu.

Literatura:

1. COASE, R. H.: The Firm, the Market and the Law. Moscow, Delo LTD Press in cooperation with Catallaxy Press, 1993.
2. DEMIDOVA, E.: Hostile Takeovers and Anti-takeover Defenses in the Russian Corporate Market. Voprosy Ekonomiki, No. 4, 2007.
3. EGGERTSSON, T.: Economic Behavior and Institutions. Moscow, Delo Press, 2001.
4. JASIN, E., JAKOVLEV, A.: Competitiveness and Reconstruction of the Russian economy. Voprosy Ekonomiki, No. 7, 2005.
5. MOSTÝN, M., KLAUSMANN, A.: Češi vstupují na cizí trhy nedostatečně připraveni. Exportér, č. 28, 2006.
6. KAPELYUSHINKOV, R., DEMINA, N.: The Impact of Property Characteristics on the Performance of Russian Industrial Enterprises. Voprosy Ekonomiki, No. 2, 2005.
7. KUBEŠ, B.: Ratingové hodnocení investičního klimatu v regionech RF. Ekonom č. 13, 2000.
8. PETŘÍČEK, V.: Česká podpora podnikání v evropském kontextu. Praha: Corona Communication, s.r.o., 2007. ISBN 978-80-90394-2-8.
9. RAKUŠAN, L.: Rusko-strategický trh pro české podnikatele. VŠE v Praze, 2008.
10. ROZHEVSKAJA, S.: The impact of institutional relationships on the process of integration of the RF into the world economy. ICRE, University of Economics, Prague, 2007.
11. ROZKOŠNÝ, K.: Hospodářské vztahy ČR a RF. VŠE v Praze, 2004.
12. ŠUPYRO, V. M.: Gosudarstvennoje regulirovanie otnošenij sobstrennosti i privatizacija gosudarstvennogo imuščestva. MGV, Ekonomika, Vol. 6., 1998.
13. MPO. Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v Ruské federaci, březen 2005. Dostupné z [www: http://download.mpo.cz/get/26380/26345/293224/priloha001.doc](http://download.mpo.cz/get/26380/26345/293224/priloha001.doc).
14. Česká agentura na podporu obchodu. Výroční zpráva 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007. http://www.czechtrade.cz/Global?xml=/pro_media/ke_stazeni.
15. BusinessInfo. Exportní strategie ČR pro období 2006 až 2010.
16. Česká exportní banka. Výroční zpráva 2007. http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocní-zpravy/vyrocní_zpr_2007_cz_kv.pdf.
17. Exportní garanční a pojišťovací společnost. Výroční zpráva 2007. <http://www.egap.cz/dokumenty/výsledky-hospodareni/vyrocní-zprava-2007.pdf>.
18. GKS (2008): Statistické údaje týkající se zahraničního obchodu a HDP Ruska. Federální služba státní statistiky Ruské federace. Dostupné

z: http://www.gks.ru/wps/portal/up/p/.cdm/cs/.ce/7_o_A/.s/7_o_2BD/_th/J_o_9D/_s.7_o_A/7_o_3SA.

19. Materiály zastupitelského úřadu ČR v Moskvě.
20. OECD Report, Attracting FDI for Russia's Modernization, 2002.
21. Ekonom č. 49, 2007, str. 29.
22. Statistické prameny ČNB.
23. Rosstat, investice v RF Moskva, 2007.

Summary:

Russian Federation as Strategic Market for Czech Exporters and Investors

Russian market, its size, structure of supply and demand, represents strategic market for the Czech economy both for macroeconomic and microeconomic needs and importance. Czech economic policy in the last period gives substantial attention to promote Czech exporters and investors entering Russian market. First of all there are broad activities of the Czech Ministry of Industry and Trade and its agencies and institutions: Czech Export Bank (ČEB, a.s.), Export Guarantee and Insurance Company (EGAP, a.s.) and Czech Trade agency. This study indicates and underlines positive influence of Russian transition process in the last decade. As the key information or orientation for Czech exporters and investors could be taken the survey of Russian regions evaluation from the point of view of investment potential and investment risks. The same could be said about the evaluation of Russian market on the basis of SWOT analysis.

Keywords:

Export Promotion, Investment Potential, Investment Risks, Regional Differences, Alliance, Industry and Infrastructure Innovations

