



Nie drażnić niedźwiedzia?

Od redakcji	
Nie drażnić niedźwiedzia?	3
AgroFocus	4
AgroWywiad	
Unia nie wyżywi świata	6
Alchemia, czyli tajemnica jabłka	10
Jak handlować z Wietnamem	12
Rosja: tort, do którego ubywa łyżeczek	20
Trudny rok dla branży	30
Koniec konsolidacji w mleczarstwie?	32
AgroFakty	
Kraj 85 mln ludzi	15
Rybołówstwo morskie i rybactwo śródlądowe	16
Struś a sprawa polska	24
Rynek mięsa strusiego w Polsce i na świecie	25
Temat numeru	
Raport: Polska i Rosja w stosunkach gospodarczych	22
AgroProblem	
Żyto wraca do łask?	28
Rynek zbóż	34
Rynek mięsa i drobiu	36
Rynek mleka	38
Rynek owoców i warzyw	41

No i stało się. Ministerstwo Rolnictwa przegapiło głosowanie i utrzymanie dopłat do eksportu wieprzowiny do krajów trzecich przeszło nam koło nosa. Ta wiadomość z pewnością nie poprawiła nastrojów wśród eksporterów zmęczonych już silną złotówką. Branżowcy są rozżaleni, twierdzą, że ministerstwo zasnęło, ale ministerstwo ma alibi – nasz przedstawiciel na komisji głosował „przeciw”. Przetwórcy na tydzień przed głosowaniem mieli alarmować w resorcie, że pozycja Polski słabnie i trzeba lobbingu, by kraje „neutralne” na Komitecie zagłosowały za utrzymaniem dopłat. Wieprzowiny brakuje na europejskich stołach, dlatego do przewidzenia było, że trzeba silnego, skoordynowanego lobbingu, by utrzymać dopłaty. Jak cała sprawa wygląda z perspektywy szefa resortu rolnictwa można przeczytać w wywiadzie z ministrem Markiem Sawickim.

W jaki sposób zniesienie dopłat wpłynie na krajowy rynek wieprzowiny, dopiero czas pokaże, natomiast już słychać głosy, że jej cena może spaść i to znacznie. Dopłaty do eksportu były szansą dla polskich firm, które nie mogąc do końca skorzystać z drugiego unijnego instrumentu – dopłat do prywatnego przechowywania – wyeksportowały od listopada 2007 roku (czyli od ich wprowadzenia) ponad 80 tysięcy ton wieprzowiny, głównie na Ukrainę, ale i do Rosji.

Eksporterom nie pomaga też sytuacja polityczna. Polskie firmy z niepokojem patrzą w stronę coraz głośniejszego pomrukującego „rosyjskiego niedźwiedzia”. Zastanawiają się, czy Rosja zastosuje retorsje wobec polskich firm za poparcie Polski dla Gruzji, a teraz jeszcze i ta słynna „tarcza”... Najgorsze byłoby, oczywiście, odcięcie dostaw ropy, które uderzyłoby w każdy sektor naszej gospodarki. Polskie firmy branży rolno-spożywczej pamiętają jeszcze kłopoty, jakie niedawno miały. Rosja wprowadziła embargo na ich produkty w 2005 roku. Zniosła je po 6 miesiącach, ale polskie firmy do dziś nie zdołały odbudować swojej pozycji na rynku. Uprawnienia do eksportu ma tylko pięciu producentów mięsa czerwonego oraz około 20 mleczarni. Powrót do Rosji nie jest łatwy.

Rosja gospodarczo dąży do samozaopatrzenia, specjaliści przewidują, że już za 10 lat import produktów żywnościowych drastycznie spadnie. W tym roku zapowiada się w Rosji najlepszy plon pszenicy od 30 lat – 85 mln ton. Do rosyjskiego rolnictwa napływa coraz więcej inwestycji. Potencjał tamtejszego rolnictwa jest tak wielki, że może ono stać się jedną z kluczowych gałęzi gospodarki. Mimo nadwyżek w produkcji zbóż, wciąż jednak 1/3 drobiu i 1/4 wołowiny pochodzą z importu.

Rosja, mając znaczny udział państwa w gospodarce, ma o wiele większe możliwości ochrony własnego rynku – choćby poprzez wprowadzanie embarga lub wyśrubowanych norm fitosanitarnych, czy jakościowych, które mogą zablokować nasz eksport. Zdaniem analityków wciąż mamy szansę na zwiększenie obrotów handlowych z Rosją, ale z uwagi na ostatnie wydarzenia, dziś tę chęć zdaje się wykazywać tylko jedna ze stron.

Magda Sojka



Rosja: tort, do którego ubywa łyżeczek

– z Dariuszem Cwajdą, szefem moskiewskiego oddziału firmy Alpha Consulting rozmawia Magda Sojka.

Na jaką pomoc mogą liczyć przedsiębiorcy zainteresowani rozpoczęciem działalności w Rosji?

– Świadczymy usługi dla przedsiębiorców i osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą lub pracujących na terenie Federacji Rosyjskiej. Prowadzimy również specjalistyczny portal *Rosja.biz.pl*, który jest jakby uzupełnieniem naszej podstawowej działalności, czyli konsultingu w zakresie pomocy polskim firmom zainteresowanym biznesem w Rosji.

Portal przeznaczony dla firm, oraz osób zainteresowanych biznesową współpracą z Federacją Rosyjską. Naszym celem jest zaferowanie wszelkich informacji, niezbędnych w procesie otwierania firm i przedstawicielstw w Rosji. Przygotowujemy analizy, publikujemy porady prawne związane z prowadzeniem biznesu na wschodzie. Nie zajmujemy się polityką, a Wschód traktujemy jak naturalny kierunek rozwoju biznesu dla polskich firm.

Zajmujemy się wieloma sprawami – od koordynacji wynajęcia mieszkania, przeprowadzki, uzyskania zezwolenia na pracę, po formalności wizowe i zameldowanie. To nie jest wbrew pozorom sprawą ani łatwą ani mało istotną i najlepiej, gdy nadzoruje to jedna firma, która dzięki swojemu doświadczeniu zrobi to szybko i sprawnie. Załatwiamy nawet, banalną zdawałoby się rzecz, jak transfer z lotniska.

Pomagamy przedsiębiorcom zwłaszcza w najważniejszym dla nich, początkowym okresie swojego pobytu w Rosji, ułatwiamy firmom *miękkie lądowanie*, w tym, może nieprzychylnym na początku terenie. W fazie startu w Rosji przedsiębiorcy powinni wykazać się szczególną uwagą, ponieważ na ich nieostrożność czyha tysiące

firm i firemek pseudo-prawniczych, pośredników, którzy ogłaszają się w metrze, na ulicach, oferując po wyjątkowo niskich cenach np. pomoc przy rejestracji firmy. Przedsiębiorcy, którzy nie mieli do tej pory kontaktu z Rosją, powinni uważać, by nie wpaść w pułapkę pośredników. W Rosji za wszystko płaci się z góry, jest 100-procentowa przedpłata, więc nierzadko nieostrożni przedsiębiorcy korzystając z usług takich fikcyjnych doradców, dają się oszukać i tracą ogromne pieniądze.

Jakie firmy najczęściej się do was zgłaszają? Z jakich sektorów, branż? O co najczęściej pytają przedsiębiorcy?

– Ze względu na ogromne zainteresowanie rozwijającym się rynkiem wschodnim, dla wygody naszych partnerów uruchomiliśmy oddział firmy w Moskwie, specjalizujący się w obsłudze cudzoziemców na terenie Rosji. Wśród zgłaszających się do nas firm nie ma podziału. Praktycznie codziennie dostajemy maile i telefony od przedsiębiorców, z różnych branż, firm różnej wielkości, które zainteresowane są rozpoczęciem działalności w Rosji. Branża spożywcza jest jedną z wiodących – a najwięcej jest zakładów mięsnych i przetwórstwa owocowego. Firmy te są często zainteresowane poszukiwaniem partnerów na odbiór swojego towaru. Jednym z najczęściej zadawanych pytań są kwestie taryf celnych. O ile, na początku naszej działalności spotykaliśmy się z pytaniami przesiąkniętymi strachem o bezpieczeństwo na ulicach, o znany z doniesień medialnych bandytyzm, tak dziś, te pytania są już o wiele bardziej konkretne. Coraz więcej polskich firm mocno wchodzi na rosyjski rynek, więc obawy te są już coraz mniejsze. Moskwa, to bardzo

bogate miasto, jedno z najdroższych, a może już najdroższe w Europie, więc można powiedzieć, że standardy bezpieczeństwa też się poprawiły.

Czy wasza oferta skierowana jest do jakiej określonej grupy potencjalnych polskich inwestorów?

– Wśród naszych klientów dominuje średni biznes, ale są i wielkie firmy, notowane na polskiej giełdzie. Duże firmy raczej nie korzystają z pomocy firm konsultingowych, bo ich wejście na rynek odbywa się już poza nami, na wyższych szczeblach. Obsługujemy średni biznes, managerów, którzy są na kontraktach w Rosji – to są nasi główni klienci i im pomagamy.

Z jakimi problemami muszą się na początku zmierzyć polscy przedsiębiorcy, którzy chcą założyć swój biznes w Rosji?

– Nie jesteśmy jedyną firmą, która pomaga przedsiębiorcom polskim wejść na rosyjski rynek. W Rosji skomplikowany system prawny, ogrom dokumentów i ściśle przestrzegane w machinie biurokratycznej obowiązujące wzorce dokumentów, które trzeba wypełnić podczas rejestracji przedsiębiorstwa, potrafią kosztować sporo nerwów. Jeśli nie ma się doświadczenia na tym rynku, to korzystając z usług firm konsultingowych trzeba koniecznie je sprawdzić, najlepiej na stronach Wydziału Promocji i Handlu Ambasady Polskiej w Moskwie. Dostępna jest tam lista firm, poleconych przez ambasadę. Trzeba pytać o referencje, sprawdzać na każdym kroku.

Przeznaczam przed korzystaniem z usług pośredników, którzy oferują je za ceny niższe o połowę niż te, które są dostępne na rynku. Absolutnie nie

należy kupować firm *gotowych*, często obciążonych gigantycznymi długami, a takie również są w ofercie wspomnianych pośredników-naciągaczy. Firme należy zarejestrować na własne nazwisko, aby nie dać się oszukać.

Trzeba uważać, by nie wpaść w pułapkę, np. przy cenach nieruchomości. Mimo, że w Rosji walczy się z takimi oszustami, wciąż można znaleźć w prasie i Internecie tysiące ofert od niesprawdzonych firm.

Konieczna jest – i to podkreśliam stanowczo – znajomość języka rosyjskiego. W tym kraju nie używa się w biznesie innego języka. Oprócz top-management'u, dyrektorów banków, itp., przedsiębiorcy szczególnie z tego średniego szczebla po prostu muszą płynnie mówić w tym języku. Nieznajomość rosyjskiego jest od razu widoczna, a to naraża nas na działania potencjalnych oszustów i dyskwalifikuje je w biznesie.

Czy wasza oferta dla przedsiębiorców uzupełnia, a jeśli tak, a jakim zakresie działalność polskich placówek – radcy handlowego, etc.

– Rola Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji przy ambasadzie polskiej w Moskwie, jako placówki budżetowej, ogranicza się do informowania, druku i kolportowania aktów prawnych czy danych statystycznych. Pełni rolę raczej reprezentacyjną. Może pomóc w sądowych sporach z partnerami rosyjskimi, ale też nie zastąpi adwokata. Wydział nie rozwiązuje problemów, wynikających np. z rejestrowania firmy w Rosji, nie odpowie na specjalistyczne pytanie, które kierują przedstawiciele różnych branż przed wejściem na rosyjski rynek. Wydział może wskazać sprawdzone firmy, które szczegółowo i kompleksowo zajmą się konsultingiem dla danej firmy, ale tego za nią nie zrobi. Ambasada zaprasza nas na spotkania z polskimi przedsiębiorcami działającymi w Rosji, pośrednicząc poniekąd w tych kontaktach, ułatwiając wymianę informacji.

Czy Rosjanie chętnie przyjmują inwestorów z Polski?

– Nie spotkałem się jeszcze w swojej pracy z jakimiś negatywnymi postawami wobec polskich inwestorów, z *narodowym* pozycjonowaniem na lepszych i gorszych przedsiębiorców. Nie mam takich doświadczeń.

O czym trzeba wiedzieć, jakich zagrożeń trzeba mieć świadomość, by zacząć działać na tym rynku?

– By zacząć działać na rosyjskim rynku trzeba mieć głowę na karku i



dużo pieniędzy. Moskwa jest od kilku lat w czołówce najbogatszych miast świata, cena wynajmu biura jest znacznie wyższa niż w innych europejskich stolicach. Trzeba mieć świadomość, że prowadzenie działalności w Rosji, to nie jest biznes na próbę. Do tego trzeba podchodzić poważnie, nie można być tutaj tylko *jedną nogą* – mieć siedzibę w Polsce, a tutaj jedynie małe przedstawicielstwo. Trzeba profesjonalizmu, nie ma miejsca na prowizorkę. Wiele firm chce działać z doskoku. Tu naprawdę trzeba osiąść, faktycznie być, żeby poznać ten rynek i czerpać z niego korzyści. 98 proc. firm które u nas startowały, na rosyjskim rynku wciąż działa i doskonale sobie radzi.

Na Rosję przedsiębiorcy patrzą jak na bardzo perspektywiczny i chłonny rynek. To, czego się boją to biurokracja i ogromna korupcja, na każdym szczeblu, itp. Jak radzicie sobie

z tą „rosyjską specyfiką”? Jak daleka jest od zachodnioeuropejskich czy amerykańskich standardów?

– Mam wrażenie, że przedsiębiorcy, którzy już od jakiegoś czasu działają w Rosji, już się do korupcji przyzwyczaili. Korupcja ma dwie strony, dobrą i złą. Złą, bo wielu rzeczy zwyczajnie nie da się załatwić bez pieniędzy, bez kontaktów – np. przy legislacji. Nikt podpisując się pod tym własnym nazwiskiem, nie przyzna, że korupcja może pomóc przedsiębiorcom. Natomiast, z nieoficjalnych rozmów z firmami wiem, że tego, co załatwiają za pieniądze, nigdy inaczej nie załatwiliby w innym kraju, np. w Polsce.

Co do biurokracji – Rosją wciąż rządzą urzędnicy. Biurokracja jest systemem stworzonym w Rosji i dla Rosji, stworzonym po to, by w tym ogniwie wymiany i przebiegu dokumentacji, każdy miał co robić.

Obok każdego urzędu znajdziemy około 20 prywatnych firm, które za pieniądze załatwiają za nas wszystkie formalności. Od stania w kolejce, poprzez dodawanie kolejnych niezbędnych druczków. Płacimy – dostajemy. Mnóstwo firm tylko z tego właśnie żyje i z tego co widzę, radzą sobie doskonale. Przeciętny Rosjanin nie zwraca szczególnej uwagi na te *niedogodności* – uznaje, że widocznie, tak ma być.

To system, który działa od dziesiątków lat i nic nie wskazuje na to, by dążenie rosyjskich decydentów do wprowadzania zachodnich czy amerykańskich standardów miało to zmienić.

Nie widać dążenia do zmiany tego stanu rzeczy, choć faktycznie, może banki wprowadzają jakieś standardy obsługi klienta.

Jaki potencjał dla inwestorów tkwi w rosyjskim rynku?

– Rosja, to ogromny rynek, kogo nie ma jeszcze w tym kraju już stracił. To ostatni dzwonek, by zainwestować, bo wkrótce możemy przegapić szansę. Moskwą jest ogromnym placem budowy, większy widziałem może w Chinach. Rosja, to wielki tort, który jest już właściwie podzielony, a z każdym dniem ubywa do niego łyżeczek.

Dziękuję za rozmowę.