

Ebury Biznes bez granic

Wypuń na nowe rynki: Rosja

БЕЗОПАСНЫЙ ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ: РОССИЯ

Bezpieczny i efektywny handel na rosyjskim rynku
Eksport i import w praktyce

Partner merytoryczny

 **KUKE**
Grupa PFR

Patroni instytucjonalni


Izba Przemysłowo-Handlowa
w Krakowie

 **opzi**
Łódzka Izba Przemysłowo-Handlowa
ORGANIZACJA PRACODAWCÓW
ZIEMI ŁÓDZKIEJ

 **eGospodarka.pl**

Patroni medialni

 **FORSAL.PL**

MANAGER
REPORT

MY
COMPANY
POLSKA



Szanowni Państwo,

Czerwiec 2021 r.

z satysfakcją oddajemy w ręce polskich przedsiębiorców drugi już Raport Specjalny z cyklu „Wyplłyn na nowe rynki”.

To, jak dobrze przyjęto nasz pierwszy Raport („Wyplłyn na nowe rynki: Chiny”), utwierdziło nas w przekonaniu, że wiele polskich firm ma odwagę rozwijać biznes nawet w najodleglejszych zakątkach świata lub na rynkach uznawanych za wymagające. Nie bez przyczyny najnowszy materiał poświęciliśmy więc Rosji.

Mimo różnych przeciwności i zawirowań politycznych kraj ten od lat pozostaje jednym z najważniejszych partnerów handlowych polskich firm. Rodzimych eksporterów i importerów nie zniechęcają sankcje, wymogi formalne ani odczuwalna biurokracja – dostrzegają oni atrakcyjność tego ogromnego rynku.

W najnowszym Raporcie Specjalnym Ebury przedstawiamy szereg praktycznych aspektów handlu z rosyjskimi przedsiębiorcami. Jesteśmy przekonani, że okażą się przydatne dla firm wchodzących na rynek naszego wschodniego sąsiada bądź rozważających powrót nań. Jednocześnie wierzymy, że również importerzy i eksporterzy już na nim obecni znajdą w naszym materiale inspirację do zwiększenia swojej biznesowej skuteczności oraz ochrony marż, a także do poprawy bezpieczeństwa realizowanych kontraktów.

Do podzielenia się wiedzą zaprosiliśmy przedsiębiorców na co dzień działających na rosyjskim rynku oraz ekspertów, którzy od lat skutecznie wspierają polskie firmy. Prognozy dla rubla oraz rady na temat tego, co zrobić, by zminimalizować ryzyko walutowe, zapewнили też cenieni analitycy Ebury.

Trzymamy kciuki za rozwój Państwa biznesu i ekspansję na rynki naszego wschodniego sąsiada!



Jakub Łańcucki
Dyrektor Zarządzający
ds. Sprzedaży, Ebury Polska



Adam Stosio
Dyrektor Zarządzający
ds. Transakcji Walutowych, Ebury Polska

Rosyjska gospodarka w liczbach



Czy wiesz, że...

po okresie mocnego spowolnienia w okresie pandemii rosyjska gospodarka wraca na ścieżkę wzrostu? Eksperci Międzynarodowego Funduszu Walutowego przewidują, że PKB Rosji w 2021 i w 2022 r. będzie rósł w tempie 3,8 proc. rocznie. Potwierdzają to odczyty wskaźników PMI (wyprzedzających koniunkturę) – od początku 2021 r. regularnie przekraczają one 50 pkt, sygnalizując wzrost aktywności ekonomicznej.

3 proc.

udział Rosji w globalnym PKB w 2020 r. (11 gospodarka świata)

11,6 tys. USD

rosyjski PKB per capita w 2019 r. W ciągu trzech lat wzrósł o 1/3, choć to wciąż np. o 25 proc. mniej niż w Polsce

55,2 tys. RUB

średnie wynagrodzenie w Rosji w marcu 2021 r. (równowartość ok. 2,9 tys. zł). W Rosji występują znaczne dysproporcje wynagrodzeń pomiędzy metropoliami a prowincją

12

pozycja Polski w gronie partnerów handlowych Rosji. Na pierwszym miejscu są Chiny

52 proc.

udział transakcji handlowych rozliczanych w euro (z partnerami z UE, pod względem wartości). W rublu rozliczanych jest 28 proc. transakcji

2,5 proc.

tylko tyle wynosił w 2019 r. udział e-commerce w rosyjskiej gospodarce. Ale w 2020 r. wzrósł on o 58 proc., a do 2025 r. ma zwiększyć się – przy niemal 33-procentowym średnim rocznym wzroście – do 10,9 bln rubli

5

miejsce Rosji wśród największych rynków eksportowych i importowych UE w 2020 r.

28 (na 190)

miejsce Rosji w rankingu Doing Business 2020 Banku Światowego oceniającym łatwość prowadzenia działalności gospodarczej (skokowy wzrost w ostatnich latach m.in. w efekcie działań rosyjskiego rządu)

92 (na 180)

pozycja Rosji w Index of Economic Freedom 2021 odzwierciedlającym restrykcyjność przepisów oraz zakres stosowania przymusu przez aparat władzy w sferze gospodarki

W Raporcie Specjalnym Ebury:

- | | | | | | |
|----------|--|-------------------|-----------|---|-------------------|
| 1 | Poznaj lepiej rosyjski rynek
Fakty. Liczby. Potencjał | str. 6–7 | 6 | Z lokalnej perspektywy
Komentarz z Moskwy | str. 18–19 |
| 2 | Pięć pytań do...
Jakuba Łańcuckiego,
Ebury Polska | str. 8–9 | 7 | Chroń marże w rozliczeniach
Warto rozliczać się w lokalnej walucie? | str. 20–21 |
| 3 | Rozmowa z VIP-em
Rozmowa z Katarzyną
Kowalską, Wiceprezes KUKKE | str. 12–13 | 8 | Prognozy walutowe
Rubel rosyjski | str. 22 |
| 4 | Handel z firmami z Rosji
10 porad dla przedsiębiorców | str. 14–15 | 9 | Prognozy walutowe
Dolar amerykański i euro | str. 23 |
| 5 | Okiem praktyków
Eksport do i import z Rosji | str. 16–17 | 10 | Jak rozliczać się efektywniej?
Instrumenty zabezpieczające | str. 24–25 |

1



Czy wiesz, że...

od 2014 r. rosyjski rząd prowadzi politykę tzw. substytucji importu? Po kilku latach jej realizacji i poniesieniu znaczących kosztów (w tym społecznych, z uwagi na wzrost ceł) tamtejsi eksperci przyznają, że jedyne sukcesy osiągnięto w zakresie produkcji pomidorów oraz mięsa drobiowego, wieprzowego, częściowo również wołowy. Urząd statystyczny Rosstat ograniczył dalsze monitorowanie tego programu jedynie do sektora rolno-spożywczego.

Poznaj lepiej rosyjski rynek

Rosja jest ważnym partnerem handlowym dla przedsiębiorców z Polski. Pod względem wielkości eksportu do tego kraju utrzymujemy drugą pozycję wśród krajów unijnych (po Niemczech). Na polski rynek sprowadzamy także towary o dużej wartości, choć – jak powszechnie wiadomo – w strukturze importu przeważają surowce energetyczne (m.in. ropa naftowa i gaz ziemny).

Po okresie mocnego spowolnienia w czasie pandemii koronawirusa rosyjska gospodarka wraca na ścieżkę wzrostu – przewidują eksperci Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Według nich PKB Rosji w 2021 i 2022 r. ma rosnać w tempie 3,8 proc. rocznie. To dobra informacja także dla polskich przedsiębiorców, i – jak pokazują dane – relacje handlowe potrafią przetrwać krótkotrwałe, gorsze okresy.

Eksport na rosyjski rynek wzrósł o 40 proc. w ciągu 5 lat

Pomimo spowolnienia rosyjskiej gospodarki w 2020 r. polskim przedsiębiorcom udało się utrzymać poziom eksportu towarów na ten rynek praktycznie na niezmiennym poziomie (spadek o 0,7 proc. r/r). Dzięki temu kraj ten zachował siódme miejsce wśród największych partnerów eksportowych Polski. W ciągu ostatnich pięciu lat roczna wartość dóbr sprzedanych z Polski do Rosji wzrosła o ok. 40 proc.

Polskie przedsiębiorstwa są ważnymi partnerami handlowymi dla Rosjan. Może o tym świadczyć również to, że pod względem wartości eksportu do Rosji Polska zajmuje drugie miejsce w UE. Jesteśmy za Niemcami, a przed Włochami, Holandią i Francją.

Handel Polski z Rosją w ostatnich pięciu latach [mld zł]



Źródło: GUS

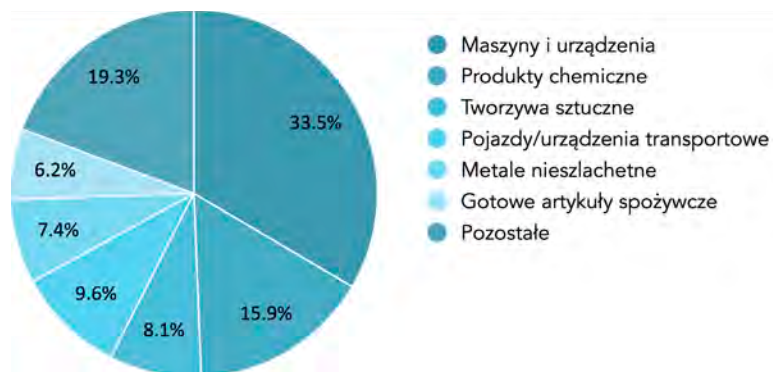
Maszyny i urządzenia. Co jeszcze sprzedajemy na rosyjski rynek?

Polskim hitem eksportowym, który odpowiada za aż 1/3 w strukturze eksportu do Rosji, są maszyny i urządzenia wraz z częściami do nich. To np. maszyny rolnicze, ale również elementy linii produkcyjnych do fabryk. W 2020 r. wartość sprzedaży tych towarów z Polski przekroczyła 10,6 mld zł.

Na drugim miejscu wśród dóbr eksportowanych do Rosji są produkty przemysłu chemicznego – w 2020 r. wartość ich sprzedaży przekroczyła 5 mld zł. Warto zwrócić uwagę na to, że w tej kategorii GUS klasyfikuje m.in. leki i inne produkty farmaceutyczne, po które sięgają rosyjscy konsumenci.

To nie jedyne polskie towary, które trafiają na rosyjski rynek. Do czasu wprowadzenia embarga w 2014 r. obywatele Federacji mieli szeroki dostęp do polskich produktów spożywczych, w tym m.in. mięsa czy owoców. W 2013 r. krajowe firmy sprzedały do Rosji produkty pochodzenia zwierzęcego o wartości 1,35 mld zł. W 2020 r. kwota ta nie przekroczyła 40 mln zł. Sprzedaż produktów roślinnych spadła z kolei z 2,3 mld zł w 2013 r. do 433,5 mln zł w 2020 r. Producenci z branży spożywczej zachowują jednak dużą aktywność i w ostatnim okresie zwiększają sprzedaż do Rosji gotowych artykułów żywnościowych. W 2020 r. ich wartość sięgnęła prawie 2 mld zł wobec 1,5 mld zł w 2013 r.

Najważniejsze produkty eksportowane z Polski do Rosji w 2020 r.



Źródło: GUS

Co kupujemy – surowce mineralne to nie wszystko...

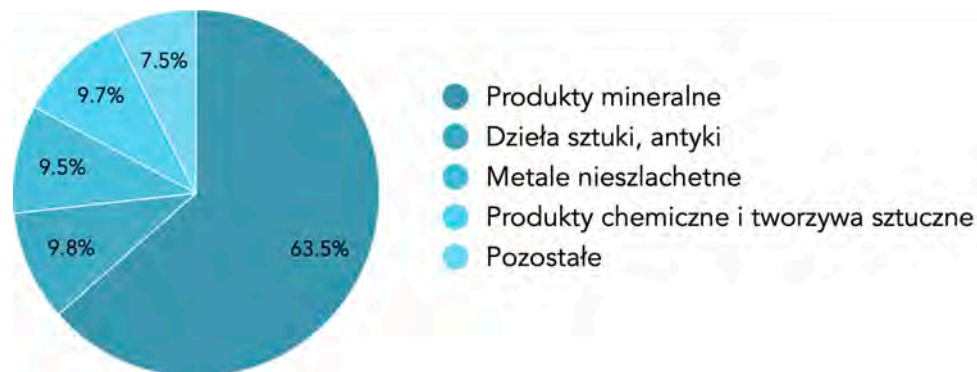
Import produktów z Rosji do Polski od lat opiera się przede wszystkim na surowcach mineralnych – to ponad 60 proc. całej jego wartości.

Wyraźne tąpnięcie importu z Rosji w 2020 r. (spadek o 27,8 proc. r/r) to zaś efekt dużego spadku w kategorii produktów mineralnych. Spowodowały go m.in. niższe ceny surowców energetycznych.

Z kolei wartość importowanych z Rosji towarów zawartych przez GUS w kategorii dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki w 2020 r. przekroczyła 4,3 mld zł. Trzeba jednak pamiętać, że w tej grupie urzędnicy klasyfikują również inne produkty, w przypadku których importer zawnioskował o nadanie tzw. specjalnego kodu nomenklatury scalonej i uzasadnił, że konieczne jest nieujawnianie dokładnego rodzaju importowanego towaru.

Wśród najważniejszych kategorii importowych z Rosji znalazły się również metale nieszlachetne, produkty chemiczne oraz tworzywa sztuczne.

Najważniejsze produkty importowane do Polski z Rosji w 2020 r.



Źródło: GUS

2

Pięć pytań do...

Jakub Łańcucki
Dyrektor Zarządzający
ds. Sprzedaży
Ebury Polska



Rosja to nie tylko surowce

Małe i średnie firmy wypracowują ok. 20 proc. PKB Rosji, podczas gdy unijna średnia jest blisko trzykrotnie wyższa. Czy to oznacza, że polskie przedsiębiorstwa zainteresowane ekspansją w Rosji nie mają wyboru i muszą współpracować głównie z dużymi podmiotami?

Jakub Łańcucki: Chociaż procentowy udział sektora MŚP w Rosji jest rzeczywiście niższy w porównaniu do krajów zachodnich, to trzeba pamiętać, że rosyjska gospodarka zalicza się do grona kilkunastu największych na świecie. To stwarza ogromne pole manewru na płaszczyźnie popytu i podaży.

Warto spojrzeć na Rosję nie przez pryzmat makroekonomii, surowców, wielkiej polityki, lecz skupić się właśnie na konsumentach. Mimo że statystyki pokazują spadek siły nabywczej Rosjan, to liczna grupa zamożniejszych klientów, którzy oczekują wysokiej jakości produktów z importu, wciąż jest bardzo duża. To szansa dla wielu polskich przedsiębiorców.

Czy otwieranie oddziałów w Rosji jest dobrą strategią dla polskich firm?

Tak, o ile przedsiębiorca ma kontakt z odpowiednimi ludźmi oraz szeroko rozumianą znajomość lokalnego rynku i jego struktur. W wielu przypadkach może się sprawdzić współpraca z pośrednikami wyposażonymi w wiedzę i kontakty.

Trzeba mieć świadomość, że pomiędzy polskimi a rosyjskimi firmami istnieje istotna różnica: te drugie częściej zarządzane są jednoosobowo, silną ręką. Ważne jest zatem sprawdzenie, czy osoba, z którą się kontaktujemy, jest decydentem. Dla Rosjan znaczenie mają tytuły i pozycja społeczna. Gdy np. umawiamy spotkanie biznesowe z prezesem lokalnej firmy, niezwykle istotne jest, aby na spotkanie udał się jego równorzędny odpowiednik. Inaczej Rosjanin może poczuć się urażony.



Czy wiesz, że...

według znanego rankingu Hurun Global Rich List 2021 w Rosji żyje 85 dolarowych miliarderów? To daje Rosji 7 miejsce pod względem ich liczby na świecie po Chinach, USA, Indiach, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii.

Czy obecne napięcia polityczne utrudniają polskim firmom prowadzenie biznesu w Rosji?

Rzeczywiście, sytuacja może zniechęcać początkujących przedsiębiorców do zawierania nowych umów i nawiązywania świeżych relacji. Nie ma jednak znaczenia dla już istniejących porozumień i w kontekście wieloletniej współpracy.

Sankcje obejmujące m.in. towary spożywcze zostały nałożone w marcu 2014 r. i większość przedsiębiorców handlujących z Rosją nauczyła się już prowadzić swoje firmy mimo ograniczeń. Sytuację mogłyby jednak zmienić zaostrzenie relacji z Unią Europejską lub wybuch kolejnego, lokalnego konfliktu zbrojnego.

W jakich sektorach polski biznes ma największe perspektywy rozwoju na rosyjskim rynku?

Polskie produkty na tle wielu towarów pochodzących z zachodniej Europy są nie tylko bardzo dobre jakościowo, ale również korzystniejsze cenowo dla Rosjan. Dobrze radzimy sobie z eksportem do Rosji maszyn i urządzeń, sprzętu RTV/AGD, produktów przemysłu chemicznego czy środków transportu.

Perspektywę rozwoju widzę przede wszystkim w towarach konsumenckich, oczywiście z wyjątkiem tych, które obecnie wciąż są objęte embargiem, np. mięso, owoce, warzywa czy mleko. Chociaż warto pamiętać, że te przed wprowadzeniem sankcji radziły sobie świetnie. Planując wejście na 144-milionowy rosyjski rynek, najrozsądniej zbadać go osobiście, pod kątem potrzeb konsumentów.

A może warto poszukać też szansy w sektorze transportowym?

Współpraca pomiędzy polskimi i rosyjskimi firmami transportowymi trwa od dawna. Mocne w tym obszarze są też kraje bałtyckie, na czele z Łotwą i Litwą, w których znajdują się oddziały wielu rosyjskich firm transportowych oraz lokalne firmy spedycyjne oferujące transport multimodalny.

Wystarczy spojrzeć na polskie autostrady – oprócz TIR-ów z polskimi rejestracjami dominują głównie trzy symbole innych krajów: LT, LV i RU. Polska ze względu na swoje położenie geograficzne powinna wykorzystać szansę jako hub transportowy i przeładunkowy na szlakach handlowych pomiędzy Azją a Europą.

Rosja jest jednym z najważniejszych graczy światowego sektora TSL, który stanowi jedną z najistotniejszych części jej gospodarki. Na najbliższe lata zaplanowano tam serię remontów i modernizacji dróg, które mają poprawić efektywność transportu. To daje perspektywę dalszego wzrostu.



Czy wiesz, że...

wkład małych i średnich firm do PKB Rosji to tylko 20 proc.? Unijna średnia tego wskaźnika to zaś 56 proc. W 2019 r. rząd Rosji zapowiedział, że będzie dążył do podniesienia wkładu sektora MŚP do 40 proc., ale według najnowszych doniesień pandemia uderzyła w Rosji przede wszystkim w firmy z tej grupy.

Ebury wspiera Twój

Oddziały Ebury w Ameryce Północnej i Południowej



Toronto

Nasze główne prognozy walutowe:

 USA USD	 Kolumbia COP
 Kanada CAD	 Meksyk MXN
 Brazylia BRL	 Peru PEN
 Chile CLP	



São Paulo

Konta walutowe

Otrzymaj dostęp do konta walutowego – przyjęcie środków na indywidualny rachunek rozliczeniowy z Twoją nazwą albo na zbiorcze rachunki segregowane z nazwą Ebury – zlokalizowanego bezpośrednio **w 18 europejskich krajach:**

Austria	Belgia	Bułgaria	Dania	Francja
Grecja	Hiszpania	Holandia	Irlandia	Luksemburg
Niemcy	Norwegia	Portugalia	Szwajcaria	Szwecja
	Węgry	Wlk. Brytania	Włochy	

4 krajach Azji, Australii i Oceanii:

Australia	Chiny (Hongkong)	Nowa Zelandia	Zjednoczone Emiraty Arabskie (m.in. Dubaj i Abu Zabi)
-----------	---------------------	---------------	--

2 krajach Ameryki Północnej i Południowej:

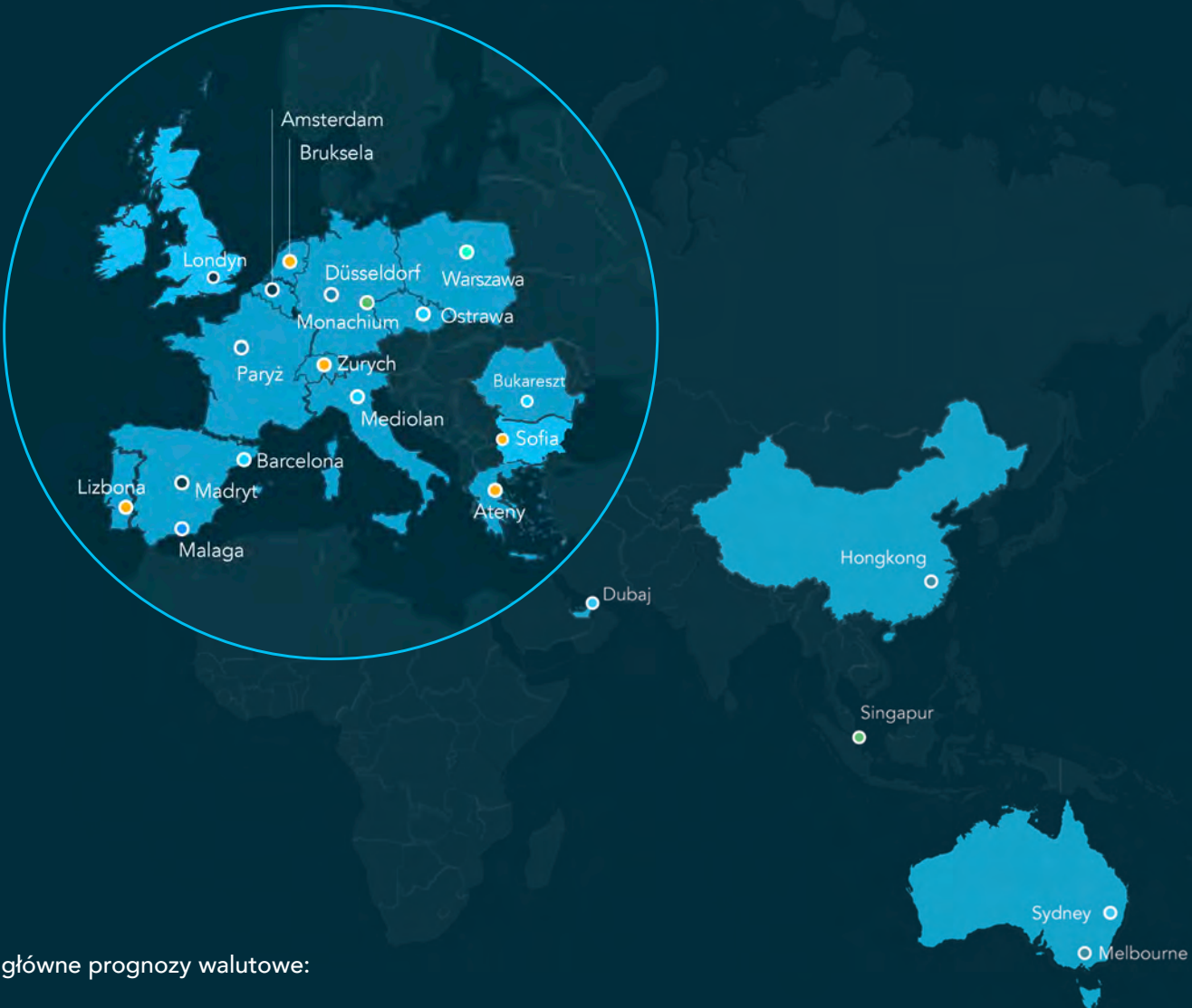
Kanada	Peru
--------	------

Konta walutowe są dostępne w następujących 5 walutach państw, które leżą w Ameryce Północnej i Południowej:

dolar amerykański (USA, ale również Ekwador i Salwador), dolar kanadyjski, funt brytyjski (dla Falklandów), korona duńska (dla Grenlandii) i sol peruwiański.

biznes bez granic

Oddziały Ebury w Europie, Azji i Australii



Konta walutowe są dostępne w następujących 19 walutach państw, które leżą w Europie i Afryce:

dinar serbski, dolar amerykański (m.in. dla Zimbabwe), euro, węgierski forint, frank szwajcarski, bułgarski lew, funt brytyjski, korona czeska, korona duńska, korona norweska, korona szwedzka, chorwacka kuna, rumuński lej, botswańska pula, południowoafrykański rand, rosyjski rubel, rupia maurytyjska, szyling kenijski i złoty polski;

oraz 17 walutach państw, które leżą w Azji, Australii i Oceanii:

bahttajski, dirham (ZEA), dinar bahrański, dinar jordański, dinar kuwejski, dolar amerykański (m.in. Timor Wschodni), dolar australijski, dolar hongkoński, dolar nowozelandzki, dolar singapurski, jen japoński, juan chiński (offshore renminbi), lira turecka, rial katarski, rial omański, rial saudyjski i szekel izraelski.

Nasze główne prognozy walutowe:

-  RPA
ZAR
-  UE
EUR
-  Japonia
JPY
-  Australia
AUD
-  Szwecja
SEK
-  Rosja
RUB
-  Dania
DKK
-  Wlk. Brytania
GBP
-  Szwajcaria
CHF
-  Nowa Zelandia
NZD
-  Norwegia
NOK
-  Indie
INR
-  Chiny
CNY

3 VIP

Transakcje z rosyjskimi przedsiębiorcami. Czy można się ubezpieczyć?



Katarzyna Kowalska
Wiceprezes KUKE

„Rosyjskie firmy nawet w razie biznesowych kłopotów zazwyczaj starają się regulować swoje zobowiązania. Mimo to w interesie polskiego eksportera jest posiadanie dobrze przygotowanej umowy i ubezpieczenie należności”

– mówi Katarzyna Kowalska, Wiceprezes KUKE

Rosja od lat zajmuje pierwsze miejsce w ubezpieczeniach należności polskich eksporterów sprzedających poza Unię Europejską...

Katarzyna Kowalska: Już nie. Najświeższe dane za 2020 r. pokazują, że udział Rosji w naszym portfelu spadł z 31,5 proc. w 2019 r. do 27 proc. W efekcie Rosja ustąpiła pierwszeństwa Ukrainie (32,7 proc. w 2020 r.).

Nie oznacza to, że wartość ubezpieczanych należności również jest niższa. Wręcz przeciwnie: w 2020 r. polscy eksporterzy ubezpieczyli u nas rosyjskie kontrakty o wartości 951 mln zł wobec 901 mln zł w 2019 r. i 776 mln zł w 2018 r. Od niedawna oferujemy również usługi faktoringowe dla kontraktów z rosyjskiego rynku.

Ten wzrost wartości ubezpieczanych należności to dowód na spadające zaufanie polskich przedsiębiorców do rosyjskich kontrahentów?

Czasami jest tak, że polska firma sparzy się przy pierwszej relacji z rosyjskim odbiorcą i albo rezygnuje z tego rynku, albo szuka dodatkowych zabezpieczeń dla swoich należności.

Generalnie rynki wschodnie – nie tylko rosyjski – choć oceniane są przez naszych przedsiębiorców jako perspektywiczne i mogące dawać wyższą rentowność, budzą większe obawy niż współpraca z firmami z Europy Zachodniej.

Te obawy są słuszne?

Nasze doświadczenia tego nie potwierdzają. Jeżeli pojawia się konieczność interwencji i np. windykacji należność w imieniu naszego klienta, to na rosyjskim rynku udaje się odzyskać środki w ponad 90 proc. spraw. Zwykle wystarczy kontakt z rosyjską firmą, tj. nie ma konieczności rozpoczynania procesu sądowego.

To ciekawe.

Tak, bo praktyka rynkowa wskazuje, że nawet w razie kłopotów tamtejsze firmy starają się regulować swoje zobowiązania. Mimo to w interesie polskiego eksportera jest posiadanie dobrze przygotowanej umowy i ubezpieczenie należności, ponieważ proces ich odzyskiwania może potrwać nawet kilka lat. Ubezpieczenie sprawia, że nie zachwieje to płynnością polskiego przedsiębiorstwa.

Natomiast, wracając do porównania z rynkami Europy Zachodniej, to na nich widać większą niż na rynkach wschodnich tendencję do wchodzenia w procesy restrukturyzacyjne, umarzanie długów itp. A z kolei jeśli w Rosji dojdzie do sprawy sądowej, to jej prowadzenie jest kosztowne i nie daje wielkich nadziei na wygraną polskiej firmy.

Polscy eksporterzy zapewne obawiają się ryzyka politycznego w Rosji?

Tej kwestii nie da się pominąć, choć oczywiście na pierwszym miejscu bierze się pod uwagę ryzyko handlowe, które materializuje się, gdy rosyjski odbiorca staje się niewypłacalny. Natomiast nasza Polisa bez Granic – instrument z gwarancją Skarbu Państwa – obejmuje również ryzyko polityczne na terenie Rosji. I jest to jedyne takie rozwiązanie na polskim rynku.

Jakich spraw ono dotyczy?

Chodzi np. o ogłoszenie moratorium płatniczego przez rząd, wprowadzenie ograniczeń w transferach finansowych lub nałożenie na dany kraj embarga, w wyniku czego niemożliwa

jest realizacja ubezpieczonego kontraktu i związanych z nim płatności. Warto podkreślić, że to ubezpieczenie chroni również przed skutkami wystąpienia siły wyższej, w tym pandemii.

Ubezpieczyciele komercyjni preferują rynki o niskim profilu ryzyka, czyli te Unii Europejskiej i pozostałych krajów należących do OECD. Natomiast KUKĘ oferuje instrumenty z gwarancjami Skarbu Państwa, dzięki czemu przedsiębiorcy mogą uzyskać ochronę swojej sprzedaży do ponad 200 państw.

Co więcej, dajemy również możliwość ubezpieczania należności nie tylko samym eksporterom, ale również ich spółkom zależnym, które utworzyli w Rosji i kapitałowo kontrolują. To nasza pomoc dla tych polskich firm, które z różnych powodów wolą prowadzić działalność poprzez swoje lokalne przedstawicielstwa.

Ile kosztuje Polisa bez Granic?

Stawki są skorelowane z terminami płatności – im dłuższy termin, tym wyższa stawka.

Drugim kryterium jest stopień ryzyka określony dla krajów przez OECD – obecnie Rosja znajduje się na poziomie 4 w 7-stopniowej skali. Istotna jest również elastyczność tej polisy, tj. firmy mogą nią ubezpieczać pojedyncze kontrakty w zależności od oceny ryzyka swojego partnera biznesowego. Przybliżone wartości stawek można sprawdzić w kalkulatorze na stronie internetowej KUKĘ.



Czy wiesz, że...

w Rosji w sądzie dokumenty zawsze składa się w oryginale? Czasem wymagane jest ich poświadczenie notarialne i apostille (poświadczenie, że dany dokument pochodzi z właściwego urzędu).

4

O czym nie zapomnieć? 10 praktycznych porad dla przedsiębiorców

Na rosyjski rynek trudniej wejść niż na rynki unijne, ale gdy to się już uda, można na nim godziwie zarobić. Jeżeli więc rozpoczynasz handel albo wracasz na tamtejszy rynek, pamiętaj o 10 zasadach.



Czy wiesz, że...

w bezpłatnych rządowych bazach można szybko zweryfikować rosyjskiego przedsiębiorcę – wystarczy wpisać jego numer INN (odpowiednik NIP)? W ten sposób można sprawdzić np. czy osoba mająca podpisać umowę jest faktycznie do tego uprawniona oraz dane finansowe i informacje o toczących się postępowaniach (przekształceniach czy upadłości).

1. Weryfikacja kontrahentów

Zbierz jak najwięcej informacji na temat partnera handlowego, w tym z pomocą izb gospodarczych. Zwróć się o wsparcie np. do moskiewskiego biura PAIH.

Przekształcenia podmiotów gospodarczych są w Rosji zjawiskiem dość częstym. Choć nie zawsze świadczą o złych intencjach, zdecydowanie warto regularnie sprawdzać bazy.

WWW Warto zajrzeć do wyszukiwarki podmiotów gospodarczych: <https://egrul.nalog.ru/index.html>

2. Umowa, umowa, umowa – nawet w trzech egzemplarzach

„Umowę zawiera się nie na dobre, ale na złe czasy”. Zdarza się, że rosyjscy partnerzy od razu starają się narzucić swoją wersję kontraktu, najczęściej powołując się na prawo dewizowe. Odpowiednio wcześniej zweryfikuj jej projekt pod kątem prawnym.

Kontrakt powinien być precyzyjny. Warto zwrócić szczególną uwagę na przedmiot umowy, opis i ilość towaru, ubytki naturalne, zapisy dotyczące jakości towaru i serwisu, gwarancje, a także zapisy o normach, standardach, atestach i certyfikatach. Należy aneksować umowę nawet przy drobnej zmianie (np. numeru rachunku bankowego lub osoby odpowiedzialnej za kontakty z polską firmą). Warto też wskazać wersję językową wiążącą dla obu stron w przypadku rozbieżności w tłumaczeniu.

I Umów się precyzyjnie w sprawie miejsca dostawy towaru (z informacją np. potwierdzającą regułę DAP, delivered at place). Bez tego można ponieść znacznie wyższe koszty, gdy już po podpisaniu umowy nasz partner zażąda dostawy np. do Archangielska.

Zgodnie z powiedzeniem, że to, czego nie ma na piśmie, nie istnieje – zawrzyj umowę na piśmie. Warto przygotować umowę w trzech egzemplarzach. W razie sporu rosyjskie sądy często żądają oryginalnych dokumentów. Jeżeli te zaginą, eksporter może mieć zamkniętą drogę do dochodzenia należności.

3. Uwaga na przepisy

Rosyjskie prawodawstwo zaskakuje nawet najbardziej doświadczonych przedsiębiorców. Uchwalone w 2020 r. normy stanowią o wyższości lokalnego prawa nad prawem międzynarodowym, a zgodnie z rosyjskim prawem walutowym np. tamtejszy bank nie przyjmie płatności wynikającej z kontraktu, który wygasł.

4. Certyfikacja towarów

Cała procedura trwa najczęściej 5–12 miesięcy. Ale prawo w tym zakresie często się zmienia i warto być z nim na bieżąco. Warto też legalizować dokumenty w Polsce (tzw. okrągła pieczętka).

- Dla towarów, które nie wymagają obowiązkowego certyfikatu, dobrze jest mieć tzw. otkaznoje pismo czyli list odmowny.
- To dokument stwierdzający, że produkt nie podlega obowiązkowej certyfikacji.

5. Spółka córka w Rosji

Warto rozważyć założenie w Rosji spółki córki z pakietem kontrolnym. Obecnie to niewielki koszt, a pomaga w niektórych kontraktach i buduje zaufanie.

6. Zabezpieczenie kursu walutowego

Rozliczanie transakcji w rublu jest korzystne dla importera i eksportera. To waluta niestabilna, warto więc rozważyć zabezpieczenie kursu PLN/RUB.

7. Kultura biznesowa

Jak w każdym kraju, w Rosji spotkamy się z aspektami odmiennej kultury biznesowej, np. na tym rynku szczególnie ceniona jest jakość niemieckich produktów. To dlatego niektórzy polscy producenci używają niemiecko brzmiących marek handlowych.

8. Ubezpieczenie należności, w tym od ryzyka politycznego

Warto je rozważyć, zwłaszcza gdy polskiej firmy i rosyjskiego partnera nie łączy jeszcze długa, oparta na zaufaniu współpraca. Takie zabezpieczenie może okazać się przydatne w przypadku większych transakcji, gdy należność będzie trzeba windykować.

9. Ewentualny spór sądowy lepiej prowadzić w Rosji

W każdej umowie należy precyzyjnie uregulować kwestię sporu sądowego. Może to znacznie uprościć postępowanie, obniżyć jego koszty i czas dochodzenia należności. Należy unikać zapisów umownych o wyłączeniu Konwencji Nowojorskiej – taki zapis powoduje skrócenie terminu przedawnienia roszczeń z 4 do 2 lat.

Koszty arbitrażu są zazwyczaj zdecydowanie wyższe niż sądowe. Z kolei przy zapisie na polski sąd i polskie prawo w pierwszej kolejności będziemy musieli uzyskać prawomocny nakaz sądowy przed polskim sądem i ponieść np. wysokie koszty tłumaczenia dużej ilości dokumentacji. Postępowanie zajmie więcej czasu i może potrwać nawet kilka lat!

- Uzyskanie nakazu sądu polskiego nie daje nam automatycznie prawa do dochodzenia w drodze egzekucji w Rosji – najpierw należy przeprowadzić tzw. uznanie wyroku.

10. Znajomość kultury i języka rosyjskiego

Okaże się kluczowa nie tylko na etapie rozmów handlowych, ale i w przypadku ewentualnych sporów czy zatorów płatniczych. Zdarza się, że wystarczy rozmowa z prośbą o wyjaśnienie zaległości – rozpoczniemy ją relacyjnie, tj. od neutralnych tematów.



Czy wiesz, że...

w Rosji funkcjonują dwa typy certyfikatów: GOST-R (poświadczający zgodność z normami państwowymi) i certyfikaty odnoszące się do regulacji technicznych?

Wydawane są na okres 1–5 lat.

5



Mateusz Nowakowski
Prezes spółki Arno Group



Okiem praktyków: eksport do Rosji

Firmy rosyjskie docenią tych, którzy pomogą im rozbudować bazę produkcyjną

Rosja jest bardzo ciekawym rynkiem, którego nie należy się obawiać. Budujemy na nim pozycję już od 25 lat. Nam eksport do Rosji zapewnia 30 proc. całkowitych obrotów i ponad połowę sprzedaży eksportowej.

Wprowadzenie embarga na produkty spożywcze nam nie przeszkodziło, bo do Rosji sprzedajemy sadzonki drzew oraz artykuły techniczne potrzebne do stworzenia i prowadzenia sadu. Moje doświadczenia z ostatnich lat mówią, że na produkty, które służą do rozbudowy mocy produkcyjnych, można bez problemu uzyskać pozwolenia.

Obserwowany już od ok. 10 lat spadek kursu rubla w stosunku do twardych walut, ale także do złotego, spowodował, że towary importowane stały się dla Rosjan znacznie droższe. Ma to widoczne konsekwencje. Jeszcze kilka lat temu mogliśmy wygrywać na rynku i jakością, i ceną produktów. Obecnie jednak Rosjanie nie mają już takiej siły nabywczej jak kiedyś i stawiają na rodzimą produkcję, często tańszą w stosunku do importowanej.

Polskim firmom z naszej branży pozostaje przewaga w postaci wysokiej, cenionej tam jakości, ale stawki negocjuje się trudniej.

Deprecjacja rubla przyniosła ze sobą również ryzyko problemów z terminowym regulowaniem zobowiązań, ale dotyczy to tylko niektórych kontrahentów. Dlatego bezpieczniej jest obecnie realizować zamówienia dopiero po otrzymaniu przedpłaty. Większego znaczenia nabrało też przygotowanie zapisów umów.

Oczywiście dążymy do tego, by rozliczać się bezpośrednio w rublu – bo to opłacalne. A zabezpieczenie kursu PLN/RUB to korzystne rozwiązanie dla obu stron kontraktu. Z polskiego eksportera zdejmuje ono ryzyko kursowe, które akurat w przypadku Rosji jest obecnie duże. Kwestie polityczne, sankcje, polityka banku centralnego – ten splot czynników powoduje, że rubel jest walutą niestabilną i prognozowanie jego kursu jest niezwykle trudne.



Czy wiesz, że...

w Rosji zawsze warto mieć przy sobie dokumenty, tj. paszport i kartę meldunkową (wypełniamy ją w samolocie, a oddajemy przy wyjeździe)? Wizę lepiej wyrobić na okres o 1–2 dni dłuższy niż planujemy pobyt – jeśli spóźnimy się na samolot, to będziemy mogli pojechać do hotelu i poczekać na kolejny lot (pozbawieni ważnej wizy zostają w wydzielonym miejscu na lotnisku, bez prawa do przebywania na terytorium Federacji Rosyjskiej).

Pozycję w Rosji trzeba budować przez wiele lat. Wypracowaliśmy ją na eksporcie produktów spożywczych, głównie owoców. Przed wprowadzeniem embarga w 2014 r. na tym kierunku generowaliśmy ok. 1/4 obrotów – towary kupowali lokalni importerzy, ale też duże rosyjskie sieci handlowe oraz zagraniczne koncerny.

Obecnie pracujemy nad powrotem na ten rynek m.in. z innymi produktami, które nie są objęte żadnymi ograniczeniami. Rosja się rozwija, stawia na produkcję, więc np. w branży przemysłowej istnieje potencjał do współpracy z polskimi przedsiębiorcami.

Jaka jest recepta na sukces w handlu z rosyjskimi partnerami? Po pierwsze – język. Brak doświadczonego handlowca, który zna tamtejsze realia biznesowe, kulturę i przede wszystkim mowę, znacząco utrudni osiągnięcie sukcesu w Rosji. Znajomość rosyjskiego sprawia, że polski przedsiębiorca od razu zaczyna budzić zaufanie i być lepiej traktowany przez partnerów. Dla wielu Rosjan to wciąż bardzo ważny aspekt.

„Naszymi klientami jest ponad tysiąc sklepów z importowaną żywnością oraz sieci handlowe. W przypadku importerów towarów spożywczych z Rosji schemat rozpoczynania działalności jest zawsze podobny: należy najpierw sprawdzić, czy produkt ma perspektywę. Jeżeli importer uzna, że tak, powinien skoncentrować się na budowaniu relacji z producentem i dostawcami, co w przypadku tamtejszego rynku może zająć sporo czasu. Warto pojawiać się na targach w Moskwie oraz utrzymywać bezpośredni kontakt z izbami gospodarczymi.

Jeżeli chodzi o rozliczenia walutowe, to w zależności od dostawcy korzystam z euro, dolara lub rubla. Ebury daje mi dużą elastyczność w doborze najbardziej odpowiednich rozwiązań, co jest bardzo ważne na zmiennym i czasami nieprzewidywalnym rosyjskim rynku”

– Sergej Lindt, Dyrektor SLCO

Po drugie – imprezy targowe. Chociaż pandemia je ograniczyła, to warto w takich wydarzeniach uczestniczyć – to jeden z najlepszych sposobów na znalezienie potencjalnych kontrahentów. Aktualnie targi w Rosji odbywają się już normalnie.

Po trzecie – aby osiągnąć sukces na rynku rosyjskim, potrzeba też cierpliwości. Myślę, że na zbudowanie solidnej biznesowej relacji i rozwinięcie handlu z partnerem handlowym w Rosji – pomijając pojedyncze trafione transakcje – trzeba poświęcić ok. 2–3 lata.

Po czwarte – trzeba być przygotowanym na wysoką zmienność na rynku walutowym. Płatności z kontraktu często spływają nawet po kilku miesiącach od jego podpisania, a w kontekście walut to wieczność. Dlatego warto mieć bogatą wiedzę o gospodarce i o rynku, a dodatkowo stosować zabezpieczenia kursu.



Marek Marzec
Prezes spółki Ewa-Bis



Czy wiesz, że...

Rosjanie to bardzo otwarty i chętnie budujący relacje naród, lecz chcąc mądrze działać na tamtejszym rynku, warto stosować zasadę „Dowieriaj, no prowieriaj” (ufaj, ale sprawdzaj).

6



Wiktor Antonow

Ekspert moskiewskiego Biura
Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu

Eksport na rosyjski rynek nie jest tak trudny, jak go malują

W ostatnich 2–3 latach zainteresowanie polskich eksporterów wejściem albo powrotem na rynek rosyjski jest duże.

Polskie firmy od lat z powodzeniem sprzedają do Rosji m.in. maszyny i urządzenia wykorzystywane w przemyśle i rolnictwie. Z kolei wśród przedstawicieli branż typowo konsumenckich aktualnie dominują producenci odzieży, obuwia, kosmetyków i artykułów chemicznych.

Atutem polskich produktów jest przede wszystkim ich jakość, zazwyczaj zdecydowanie wyższa niż u rosyjskich konkurentów. Ale za jakość trzeba więcej zapłacić, co powoduje, że nie każdego tutejszego kupującego stać na produkty importowane. W ostatnich latach bowiem rubel wyraźnie się osłabił w stosunku do euro i dolara i w efekcie znacznie spadła siła nabywcza Rosjan. Wciąż istnieje jednak bardzo liczna grupa konsumentów o wysokich dochodach. I to oni są głównymi klientami kupującymi towary importowane, w tym te z Polski.

Rynek rosyjski nie jest łatwy dla eksporterów. Zwłaszcza na początku zniechęcają częste zmiany prawa oraz liczne bariery biurokratyczne.

Z tego względu należy szacować, że okres od nawiązania pierwszych kontaktów z potencjalnymi partnerami handlowymi do wysyłki pierwszego towaru zajmie sporo czasu – w skrajnych przypadkach nawet dwa lata. Nie oznacza to jednak, że nie opłaca się podjąć tego wysiłku. Tym bardziej, że bez trudu można otrzymać wsparcie, w tym od PAIH. Z każdym kolejnym zrealizowanym kontraktem jest łatwiej i bardzo często polskie przedsiębiorstwa pozostają na rosyjskim rynku na długie lata.

Rozpoczynając eksport do Rosji, warto rozważyć stworzenie swojej rosyjskiej spółki córki. Koszty takiej operacji nie są duże, a potencjalne korzyści – znaczące. Ma to szczególne znaczenie np. w kwestii certyfikacji niektórych maszyn i urządzeń. Zgodnie z prawem stroną wpisaną do dokumentacji w takim przypadku powinien być rosyjski podmiot. A to oznacza, że polska firma musi albo mieć rosyjską spółkę córkę, albo poszukać rosyjskiego partnera.

W Rosji jest obecnie zarejestrowanych ok. 800 spółek z polskim kapitałem. To przede wszystkim eksporterzy, którzy działają tu za pośrednictwem swoich spółek zależnych.

Zwykle – pomimo rejestracji w Rosji – nie mogą oni jednak brać udziału w przetargach publicznych. Ich warunkiem jest bowiem często nie tylko rejestracja, lecz także prowadzenie działalności produkcyjnej na terenie kraju.

Bardzo dużą rolę, zwłaszcza w pierwszych kontaktach, odgrywa znajomość języka rosyjskiego. Nie tylko ułatwia komunikację, ale przede wszystkim wzbudza większe zaufanie. Warto o tym pomyśleć na samym początku przygotowań do wejścia albo powrotu na tutejszy rynek.

Jak PAIH może pomóc polskim eksporterom?

PAIH pomaga polskim eksporterom w rozwoju na rynkach zagranicznych poprzez wsparcie ich w dopełnianiu procedur administracyjnych, a także w znalezieniu odpowiedniej lokalizacji, wiarygodnych partnerów oraz dostawców.

Przedsiębiorcy zainteresowani sprzedażą towarów do Rosji otrzymują również pomoc w zakresie weryfikacji potencjalnych partnerów handlowych, np. sprawdzenie, czy rzetelnie regulują oni swoje zobowiązania. Ma to szczególne znaczenie w okresie pandemii, gdy przedstawiciele polskich firm nie mogą przyjechać do Rosji zaaranżować osobistego spotkania.

Agencja posiada również bogatą ofertę informacyjną dla firm rozważających wejście na rynek rosyjski. To m.in. wiadomości o imprezach targowych (obecnie odbywają się również w formule stacjonarnej, ale należy pamiętać o ograniczeniach związanych z wjazdem na terytorium Federacji Rosyjskiej z uwagi na sytuację epidemiologiczną).



Czy wiesz, że...

aż ok. 1500 polskich firm zainteresowanych eksportem do Rosji zgłosiło się do Biura PAIH w Moskwie w ciągu ostatnich trzech lat?

7

Chroń marże w rozliczeniach z partnerami z Rosji



Andrzej Dub
Ekspert ds. Rynków Walutowych,
Ebury Polska

Bardzo wysoka zmienność rubla wobec złotego przestaje być problemem, gdy przedsiębiorca zabezpieczy kurs rozliczeniowy – mówi Andrzej Dub, odpowiedzialny za rynek rosyjski w polskim oddziale Ebury.

Czy rosyjski rubel jest walutą wiarygodną?

Andrzej Dub: Rubel jest walutą całkowicie wymierną. Obecnie inwestorzy lokują go w koszyku walut krajów rozwijających się, podobnie zresztą jak polskiego złotego.

Rubla często jednak określa się jako walutę polityczną.

To prawda. W jego przypadku szczególny wpływ na notowania ma nie tylko kondycja gospodarki, ale też działania tamtejszej administracji i ich pokłosie – co pociąga za sobą wysoką zmienność kursu rubla wobec dolara, euro czy złotego.

No właśnie, rubel w 2020 r. osłabił się wobec tych walut. Co to w praktyce oznacza dla polskich eksporterów i importerów handlujących z partnerami z Rosji?

Większość polskich importerów czy eksporterów używa w rozliczeniach euro lub dolara. To przyzwyczajenie z ostatnich lat. I dlatego ponoszą ryzyko walutowe nie tylko w odniesieniu do kursu EUR/PLN lub USD/PLN, ale również ryzyko zmienności rubla wobec nich.

Rosyjscy partnerzy próbują bowiem rekompensować sobie niekorzystne dla siebie zmiany notowań rubla wyższymi cenami towarów dla polskich importerów.

Z kolei polscy eksporterzy płacą za tę zmienność niższymi marżami w porównaniu do tych, które mogliby osiągnąć.

Czy jest na to jakaś recepta?

Przedsiębiorcy ją znają, bo coraz częściej otrzymujemy pytania o przejście do rozliczeń w rublu. Zresztą na wzór wielu kontraktów na rynkach spoza Unii Europejskiej. Marże polskich importerów i eksporterów są pod silną presją i przedsiębiorcy szukają rozwiązań, by zarobić co najmniej tyle, ile dotąd, a czasem nawet, aby nie stracić na danym kontrakcie.

Nawet pomimo ryzyka politycznego, o którym często się mówi w kontekście handlu ze Wschodem?

Rozliczenie w lokalnej walucie ma zdecydowanie więcej zalet niż wad, a polscy przedsiębiorcy są pragmatyczni. Firma przede wszystkim eliminuje w ten sposób ryzyko zmienności złotego i rubla wobec twardych walut. A wysoka zmienność rubla wobec złotego przestaje być problemem, gdy przedsiębiorca zabezpieczy kurs rozliczeniowy PLN/RUB. Może to zrobić nawet na kolejne dwa lata.

Czyli rozliczanie się w rublu jest korzystne?

Polski importer, który zdecyduje, by transakcje rozliczać w lokalnej walucie, często może liczyć na atrakcyjniejszą cenę towaru. Rosyjscy partnerzy chętnie będą z nim negocjować, bo dla nich rozliczenia w rodzimej walucie także niosą korzyści.

Warto też pamiętać, że w ostatnich latach Rosja się zmieniła – choćby ze względu na załamanie kursu rubla – i rosyjscy przedsiębiorcy też zaczęli aktywnie szukać sposobów, jak chronić każdy punkt swojej marży. Rozliczenie w rublu to dobre rozwiązanie dla obu stron – rosyjskie firmy, które kupują od eksporterów towary i płacą w euro czy dolarze, najczęściej ponoszą bardzo wysokie koszty administracyjne i transakcyjne przelewów zagranicznych. Doświadczenia pokazują, że zaczynają się one od 2 proc., ale mogą sięgnąć aż do 8 proc. wartości transakcji. To bardzo dużo. Firmy, które dopiero wchodzą do Rosji, są często tym aspektem bardzo zaskoczone.

Rozliczając się w rublu, rosyjska firma nie poniesie tych kosztów?

Nie. Ebury udostępnia rachunek w rublu, na który rosyjski importer może przelać środki za towar – z jego punktu widzenia będzie to przelew krajowy. Polska firma dostanie zaś pieniądze na konto prowadzone w złotych w polskim banku, przeliczone albo po bieżącym, albo po zabezpieczonym kursie – jeżeli wcześniej zdecydowała się na tę usługę. Reszta tej operacji to już kwestia umów między Ebury a bankami.

Zresztą rosyjski partner będzie zainteresowany zmniejszeniem nie tylko kosztów, ale i uciążliwości związanych z dokonaniem przelewu zagranicznego z tamtejszego rynku.

Ile trwa realizacja transakcji obsługiwanych na rosyjskim rynku?

Tu też zdecydowanie wyróżniamy się na polskim rynku. Jesteśmy w stanie przeprowadzić nawet w ciągu dwóch dni roboczych – choć najczęściej to kilka dni.

Czy po tak dynamicznym spadku wartości rubla w ostatnim roku teraz nadszedł dobry czas na zabezpieczenie kursu PLN/RUB?

Moment jest zawsze dobry, gdy kurs wymiany gwarantuje rentowność biznesu. Spekulowanie na rynku walutowym to broń obosieczna – może przynieść wyższe marże, ale i wygenerować straty. Nikt nie ma pewności, co będzie się działo z kursem w dalszej perspektywie, dlatego w długim terminie zdecydowanie korzystniejsze jest zagwarantowanie sobie stałego kursu. Przy wykorzystaniu odpowiednich zabezpieczeń można zapewnić sobie i elastyczność w rozliczeniu, i przewidywany wynik finansowy.



Czy wiesz, że...

warszawski oddział Ebury ma dedykowany zespół 10 specjalistów biegle mówiących po rosyjsku oraz dobrze znających realia i kulturę biznesową rynków wschodnich?

8

Prognozy walutowe Ebury

Rosyjski rubel (RUB)

Na korzyść rosyjskiej waluty działają m.in. solidne fundamenty makroekonomiczne Rosji, możliwe dalsze podwyżki stóp procentowych oraz wzrost cen ropy naftowej.

E

0,05600 — prognozowany kurs RUB/PLN na koniec 2022 r.

Rosyjski rubel w nadchodzących kwartałach ma szansę na umocnienie wobec twardych walut oraz złotego – prognozują analitycy Ebury.

Pandemia i załamanie na rynku ropy naftowej – wraz z wynikającymi z tego problemami gospodarczymi Rosji – spowodowały, że kurs RUB/PLN gwałtownie spadł. Od początku 2020 r. rubel był jedną z najgorzej radzących sobie walut *emerging markets*. Gorzej radziły sobie tylko niektóre waluty Ameryki Łacińskiej (ARS, BRL, PEN) i turecka lira (TRY).

Analitycy Ebury wskazują jednak, że rosyjska gospodarka się odradza, co powinno sprzyjać walucie. Ich zdaniem rubel będzie stopniowo odzyskiwał siły i do końca 2022 r. za 100 rubli trzeba będzie zapłacić ok. 5,6 zł (w stosunku do ok. 5,2 zł obecnie). To daje potencjał umocnienia o ok. 7%.

Ryzyko:

Rosja jest jednym z krajów wschodzących narażonych na **wyższe ryzyko polityczne**. Obecnie istnieje zwiększona premia za ryzyko. Pozbycie się jej może być dla rubla trudne – nawet po ustabilizowaniu się sytuacji pandemicznej.

Oto argumenty, które przemawiają za umocnieniem rubla:

- **popyt na ropę naftową** – globalne odbicie gospodarcze po pandemii przekłada się na wzrost cen ropy naftowej. Wyższe ceny ropy są czynnikiem sprzyjającym gospodarce Rosji. Cena ropy naftowej wzrosła z ok. 40 USD za baryłkę w październiku 2020 r. do ponad 70 USD za baryłkę obecnie. Taki trend działa na korzyść rubla.
- **wzrost stóp procentowych** – w kontekście poprawy sytuacji gospodarczej i wzrostu presji inflacyjnej Centralny Bank Federacji Rosyjskiej prowadzi jastrzębią politykę monetarną, czego dowiódł, trzykrotnie podnosząc stopy procentowe w 2021 r. Rynek spodziewa się kolejnych podwyżek, co może powodować dalsze umocnienie rubla.
- **solidne fundamenty gospodarcze** – Rosja notuje systematyczne nadwyżki na rachunku bieżącym, jest relatywnie mało zadłużona oraz posiada znaczne rezerwy walutowe, co wyróżnia ją na tle innych krajów *emerging markets*.

Kurs RUB/PLN (2016 – 2021)



Źródło: Refinitiv Datastream

Prognozy walutowe Ebury

Dolar amerykański (USD)

Kolejne kwartały powinny charakteryzować osłabienie dolara amerykańskiego – oceniają analitycy Ebury. Poprawa sentymentu do ryzyka i łagodna polityka pieniężna w USA wspierają te oczekiwania.

Euro (EUR)

Według analityków Ebury kolejne kwartały powinny być względnie korzystne dla euro. Ich zdaniem waluta ma spore szanse na umiarkowaną aprecjację w parze z dolarem amerykańskim.

Dolar amerykański (USD)

Po największym szoku związanym z pandemią koronawirusa w marcu 2020 r. dolar amerykański zaczął się osłabiać. W pierwszym kwartale br. trend ten został przerwany, co nastąpiło w związku z wyraźną poprawą oczekiwań dotyczących perspektyw amerykańskiej gospodarki. Pozytywnie wpłynęły na nie ogromny postęp w zakresie szczepień przeciwko COVID-19 oraz wdrożenie pakietu fiskalnego o wartości 1,9 bln USD. Amerykańską walutę dodatkowo wsparł wzrost rentowności amerykańskich obligacji skarbowych.

Poprawa globalnej sytuacji pandemicznej w drugim kwartale przełożyła się jednak na odwrót inwestorów od dolara amerykańskiego. Oprócz poprawiającego się otoczenia pandemicznego, które powinno sprzyjać walutom bardziej ryzykownym oczekiwania analityków dotyczące względnej słabości waluty wspiera też założenie, że polityka pieniężna w USA jeszcze dłuższy czas pozostanie mocno akomodacyjna, tj. nastawiona na wspieranie gospodarki. Decydenci w ostatnim czasie zaczęli zakładać nieco szybsze podwyżki stóp procentowych – w 2023 roku; wcześniej prawdopodobnie nadejdzie ograniczania skali skupu aktywów (tzw. tapering). Niemniej nadal wygląda na to, że normalizacja polityki pieniężnej będzie postępowała dość ostrożnie.

Euro (EUR)

Początek roku przyniósł osłabienie wspólnej waluty. Istotny udział w pogorszeniu sentymentu inwestorów względem niej miała kolejna fala pandemii oraz przebieg procesu szczepień – na początku był on w strefie euro wyjątkowo powolny, szczególnie w porównaniu z Wielką Brytanią i Stanami Zjednoczonymi. Przełożyło się to na odsunięcie w czasie oczekiwań względem gospodarczego odbicia w bloku walutowym.

Na początku drugiego kwartału euro jednak pokazało siłę. Tempo szczepień w UE wyraźnie przyspieszyło i wszystko wskazuje na to, że już w drugim kwartale Wspólnota doświadcza odbicia gospodarczego. Analitycy Ebury spodziewają się wzrostu pary EUR/USD, któremu powinna sprzyjać poprawa epidemiczno-gospodarczej sytuacji nie tylko we wspólnym bloku, lecz także na świecie. Jednocześnie zakładają, że jego skala będzie dość ograniczona.



Źródło: Refinitiv Datastream

10

Jak zabezpieczyć i usprawnić transakcje w handlu z rosyjskim kontrahentem?

Polski przedsiębiorca ma do dyspozycji nowoczesne i bezpieczne rozwiązania finansowe, które mogą poprawić jego relacje z rosyjskim kontrahentem i zabezpieczyć ryzyko walutowe. Wystarczy zdecydować się na rozliczanie transakcji w rublu.

Inkaso w rublu – klucz do dobrych relacji z rosyjskim importerem

Czy wiesz, że rosyjska firma płaci za przelew w walucie obcej do zagranicznego banku nawet 8 proc. wartości transakcji? Oznacza to, że za uregulowanie faktury na kwotę 50 000 euro na rachunek polskiego eksportera zapłaci dodatkowo nawet 4000 euro!

Wykorzystując lokalne inkaso w rublu założone w Ebury, można jednak zaproponować rosyjskiemu kontrahentowi przelewy w rublu na rachunek w rosyjskim banku prowadzony na rzecz Ebury i jego klienta. Pozwoli to uniknąć partnerowi wysokich kosztów transakcyjnych i uwolni go od ryzyka walutowego.

Transakcja w trzech krokach:

- 1) Rosyjski importer przelewa środki za towar na rachunek udostępniony przez Ebury polskiemu eksporterowi w rosyjskim banku. Z punktu widzenia rosyjskiej firmy jest to więc przelew krajowy.
- 2) Ebury weryfikuje transakcję i przekazuje środki do dyspozycji polskiego eksportera na jego rachunek w Ebury.
- 3) Polski eksporter może przewalutować rubla na dowolną walutę, np. euro lub złotego.

2–4 dni robocze – tyle zajmuje cała operacja od momentu wykonania przelewu przez rosyjskiego importera do udostępnienia środków na rachunku polskiego eksportera

Korzyści z inkasa w rublu:

- **niższe koszty transakcyjne dla rosyjskiego importera** – otwierają drogę do negocjacji wyższej marży lub zwiększenia sprzedaży;
- **brak ryzyka walutowego po stronie importera** – może płacić za towar w rodzimej walucie;
- **poprawa relacji biznesowych z rosyjskim partnerem**;
- **możliwość istotnego zwiększenia sprzedaży do obecnych odbiorców**;
- **możliwość pozyskania nowych odbiorców w Rosji** – część firm nie myśli o imporcie, bo obawia się procedur i kosztów związanych z transferem środków na rachunki w zagranicznych bankach.

Window forward – pewność przewalutowania rubla po stałym kursie

Korzystny dla polskiego eksportera kurs złotego to taki, który gwarantuje mu stabilną, przewidywalną marżę – bez względu na zawirowania na rynku walutowym. Ma to szczególne znaczenie w przypadku rozliczeń w rublu.

Gwarancję stałego kursu zapewniają eksporterowi kontrakty terminowe. W przypadku, gdy firma rozlicza wiele transakcji w różnych terminach, najwygodniejszy jest elastyczny kontrakt window forward.

Jak działa window forward?

- 1) Polski eksporter wystawia rosyjskiemu kontrahentowi fakturę w rublu.
- 2) Rosyjski importer, korzystając z lokalnego inkasa, przelewa środki w rublu.
- 3) Polski eksporter ustala z Ebury stały kurs wymiany RUB/PLN na okres nawet trzech lat.
- 4) Po otrzymaniu środków od rosyjskiego partnera polski eksporter wymienia środki na złote po ustalonym wcześniej kursie.

Korzyści z window forward:

- **eliminacja ryzyka walutowego** – polski eksporter nie musi martwić się wahaniami rubla, spowodowanymi np. przez sytuację polityczną;
- **gwarancja stałej i przewidywalnej marży po przeliczeniu rubli na złote;**
- **elastyczny dostęp do waluty** w momentach, gdy przedsiębiorca tego potrzebuje;
- **możliwość istotnego zwiększenia sprzedaży do obecnych odbiorców;**
- **lepsze relacje z rosyjskim importerem**, który nie musi obawiać się podwyżki cen w wyniku niekorzystnej dla eksportera zmiany kursu RUB/PLN.

Czym jest ryzyko walutowe?

Z punktu widzenia polskiego eksportera ryzykowne jest umocnienie złotego w stosunku do rubla. Dlaczego?

- Załóżmy, że umowa z rosyjskim importerem przewiduje zapłatę kwoty 1,5 mln RUB po dostarczeniu towaru za 6 miesięcy. Umowa została zawarta przy kursie PLN/RUB = 17 (1 zł kosztuje 17 rubli). Oznacza to, że polski przedsiębiorca może kalkulować kwotę transakcji na 88 235 PLN.
- Po 6 miesiącach kurs PLN/RUB = 20,5 (1 zł kosztuje 20,50 rubla), czyli złoty umocnił się do rubla o ok. 20 proc. Po przewalutowaniu kwoty 1,5 mln RUB na PLN przedsiębiorca otrzymuje 73 170 PLN.
- Oznacza to stratę 15 065 PLN wobec pierwotnie przewidywanej kwoty przychodu.



Czy wiesz, że...

kontrakty typu forward umożliwiają zabezpieczenie się przed ryzykiem walutowym (kupowanie rubla po ustalonym wcześniej kursie) także importerom, którzy sprowadzają towary z Rosji i innych rynków wschodnich?

Krótko o Ebury

Ebury to międzynarodową instytucją płatniczą specjalizującą się w usługach finansowych dla sektora MŚP i dużych przedsiębiorstw.

Jesteśmy fintechem i skutecznie pomagamy polskim przedsiębiorcom rozwijać ich biznes na rynkach zagranicznych, eliminując bariery w obszarze rozliczeń, transakcji walutowych oraz zarządzania ryzykiem walutowym.

Jako regulowana Instytucja Pieniądza Elektronicznego uczestniczymy w najważniejszych globalnych inicjatywach dotyczących rozwoju nowego ekosystemu płatniczego, np. SWIFT GPI. Naszym wiodącym udziałowcem jest hiszpański Banco Santander Group, jedna z kilkunastu największych grup bankowo-finansowych na świecie.

W ostatnich latach byliśmy wielokrotnie nagradzani:



Technology Fast 500
2017 EMEA WINNER
Deloitte.



Technology Fast 50
2017 UK WINNER
Deloitte.

Poznaj rozwiązania Ebury dla eksporterów i importerów

Zarządzanie ryzykiem walutowym

W Ebury poznajemy biznes naszych partnerów oraz ich przepływy handlowe i apetyt na ryzyko. Wszystko po to, aby znaleźć dla przedsiębiorcy najbardziej opłacalne rozwiązania w zakresie rozliczeń walutowych i zarządzania ryzykiem.

Konta walutowe

Konto w Ebury pozwala odbierać należności od klientów na całym świecie w ponad 30 walutach. Eliminuje potrzebę posiadania wielu kont bankowych w kraju i za granicą.

Płatności międzynarodowe

Usługa pozwala płacić dostawcom, pracownikom i partnerom biznesowym na całym świecie w ponad 130 walutach. Szybko i łatwo – zbiorcze płatności w wielu walutach można wykonywać jednym kliknięciem.

Finansowanie handlu

Rozwiązania kredytowe Ebury zapewniają finansowanie międzynarodowych należności lub zobowiązań. Odsetki naliczane są dopiero po skorzystaniu z linii kredytowej – brak użycia oznacza zerowy koszt. Brak zabezpieczeń materialnych, tylko weksel firmy, brak opłat stałych/manipulacyjnych, tylko oprocentowanie za wykorzystanie linii kredytowej. Płatność faktur możliwa w ponad 130 walutach.

Chcesz zwiększyć bezpieczeństwo i efektywność Twoich transakcji? Zapraszamy do kontaktu – nasi eksperci z Oddziału w Warszawie od lat wspierają na rynkach całego świata, w tym najbardziej egzotycznych, niemal 2000 polskich przedsiębiorców – importerów i eksporterów.

Płynnie mówimy w 14 językach:

<p>Angielski</p> <p>Język urzędowy albo pomocniczy w Wielkiej Brytanii oraz m.in. w: Australii, Botswanie, na Filipinach, na Jamajce, w Gambii, Ghanie, Hongkongu, Indiach, Irlandii, na Malcie, Nowej Zelandii, Pakistanie, RPA, Rwandzie, Singapurze, Somalii, Sri Lance, Sudanie, Stanach Zjednoczonych, Tanzanii, Ugandzie, Zambii i w Zimbabwie.</p>	<p>Hiszpański</p> <p>Język urzędowy albo pomocniczy w Hiszpanii oraz m.in. w: Argentynie, Boliwii, Chile, na Dominice, w Ekwadorze, Gwatemali, Hondurasie, na Kubie, w Kolumbii, Kostaryce, Meksyku, Nikaragui, Panamie, Paragwaju, Peru, Salwadorze, Urugwaju i w Wenezueli.</p>
<p>Chiński</p> <p>Język urzędowy w Chińskiej Republice Ludowej oraz m.in. w Singapurze i na Tajwanie.</p>	<p>Niemiecki</p> <p>Język urzędowy albo pomocniczy m.in. w Niemczech oraz w: Austrii, Belgii, Luksemburgu, Namibii (powszechnie używany) i w Szwajcarii.</p>
<p>Chorwacki</p> <p>Język urzędowy w Chorwacji oraz w: Serbii (Wojwodinie) a także w Bośni i Hercegowinie.</p>	<p>Rosyjski</p> <p>Język urzędowy albo pomocniczy w Rosji oraz na Białorusi, Kazachstanie i w Kirgistanie.</p>
<p>Serbski</p> <p>Język urzędowy w Serbii oraz w Bośni i Hercegowinie i w Kosowie.</p>	<p>Włoski</p> <p>Język urzędowy m.in. we Włoszech i w Szwajcarii.</p>
<p>Białoruski</p>	<p>Bułgarski</p>
<p>Czeski</p>	<p>Macedoński</p>
<p>Polski</p>	<p>Ukraiński</p>

Ebury Polska

ul. Królewska 18, Warszawa

W czym możemy pomóc?

Zapraszamy do bezpośredniego kontaktu:

(22) 128 70 21 | info@ebury.pl | ebury.pl

Informacje zawarte w niniejszym materiale służą wyłącznie do celów informacyjnych. Nie stanowią one porady finansowej lub jakiegokolwiek innej porady, mają charakter ogólny i nie są skierowane dla konkretnego adresata. Przed skorzystaniem z informacji w jakichkolwiek celach należy zasięgnąć niezależnej porady. Ebury nie ponosi odpowiedzialności za konsekwencje działań podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale.

Ebury Partners Belgium NV / SA jest autoryzowaną i regulowaną przez Narodowy Bank Belgii instytucją płatniczą na mocy ustawy z 11 marca 2018 r., zarejestrowaną w Crossroads Bank for Enterprises pod numerem 0681.746.187.

© Copyright: Ebury Partners Belgium NV
Współpraca: NOBILI PARTNERS sp. z o.o.