

BYZNYS V RUSKU



Byznys příběh zakladatele
největšího ruského portálu
o cestování RussianTraveller.ru

Ladislav Semetkovský • Ivica Ďuricová

Ladislav Semetkovský, Ivica Ďuricová

BYZNYS V RUSKU

Vydala společnost

Primoco Investments Limited, Kyperská republika,

1. vydání

Copyright © 2013 Primoco Investments Limited

Cover design © 2013 Andrej Bizik

Jazyková korektura: Ilona Šáralová

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace se nesmí kopírovat bez výslovného souhlasu autorů a vydavatele.

Všechny faktografické údaje v knize jsou platné ke dni vydání. Vydavatel nenese žádnou zodpovědnost za případné chyby obsažené v této knize, které vznikly nedopatřením, neaktuálností informací nebo jinak. Vydavatel ani autoři nezodpovídají za žádný druh ztráty, která může vzniknout osobě opírající se o možná chybná fakta v této knize.

ISBN: 978-80-260-4127-6

WEB: <http://www.byznysvrusku.cz>

Elektronické formáty připravil KOSMAS, www.kosmas.cz

Obsah

O autorech

Kdo je za touto knížkou a proč byste se na autory měli spolehnout? Dozvíte se díky krátké biografii.

Úvod

Nebo i o tom, jak jsem se do Ruska dostal já a proč byste tuto úžasnou zemi měli objevit také. Mimo jiné i kvůli skvělým podnikatelským příležitostem.

První dny v Rusku

Dobrodružství začíná přistáním na letišti a odchodem do mého prvního nájemního bytu, kde jsem si na dlouhý čas vybalil kufry. A pak přišly první šoky i pozitivní překvapení...

Cesta k podnikání

Proč jsem začal podnikat a jak jsem se dostal těsně po střední škole ve věku 20 let k velkým zakázkám? Co mě zlávalo na internet a nakonec i do Ruska? Řekne vám to pátračka po stopách mých začátků v byznyse.

Vstup do Ruska

Co všechno musíte udělat před odletem do Ruska? Víza, přihlášení k pobytu, pracovní povolení atd. Vše potřebné se dozvíte v této kapitole.

Založení firmy v Rusku

Právní formy podnikání v Ruské federaci, postup zakládání firmy a nástrahy, na které si dát pozor, či kuriozity pramenící z mých vlastních zkušeností.

Účetnictví, daně a finance

Ruská byrokracie černé na bílém aneb jak se poprat s daňovými zákony, účetnictvím a řízením financí.

Zaměstnanci v ruské firmě

Jak si je najmout, jak je řídit a udržet si je na dostatečně dlouhou dobu, či jak zaměstnat cizince v ruské firmě. Tato kapitola vám řekne víc o lidských zdrojích v Rusku.

Timeline aneb mé podnikání v Rusku od začátku až dodnes

Život ruské firmy od jejího zrodu přes postupný růst a problémy až po získání pozice nejsilnějšího hráče na trhu ve svém segmentu. S bídou i leskem všech dnů, měsíců a roků.

O RussianTraveller.ru

Co je vlastně RussianTraveller.ru? Jak portál vznikl, co obsahuje, jak mu budujeme návštěvnost, jaký je jeho byznys model a jaké další projekty z něj vznikly?

Jak na (online) byznys v Rusku

Chcete jít podnikat do Ruska? Tato kapitola vám poskytne moje vlastní postřehy, ale i konkrétní užitečné informace o investorech či podnikatelských centrech.

Zajímavosti a zvláštnosti Ruska

Je velmi mnoho věcí, které jste o Rusku určitě ani netušili. V této kapitole najdete přehled těch nejlepších chuťovek, které jsem v této zemi sám nasbíral.

O ruštině

Proč byste se měli tuto řeč naučit aneb i o tom, jak vás budou místní vnímat a jak jsem se rusky naučil já.

Užitečné linky

Vše, co byste v Rusku mohli potřebovat. Kapitola shrnuje praktické odkazy na dopravní informace, vízové služby, ambasády, lékaře, překladatele a mnoho dalšího.

O autorech



LADISLAV SEMETKOVSKÝ

Český podnikatel a business angel, který vlastní investiční společnost Primoco Investments Limited a největší ruský online cestovatelský portál RussianTraveller.ru s několikasettisícovou návštěvností měsíčně. V současnosti žije s rodinou nedaleko Prahy a pravidelně cestuje mezi Českou republikou a Ruskem.



IVICA ĎURICOVÁ

Profesionální slovenská copywriterka a autorka, pro kterou je psaní povoláním a vášní zároveň. Je autorkou stovek úspěšných reklamních textů a článků o podnikání. Vydala knihu 99 inspirativních podnikatelských nápadů a v současnosti žije na Slovensku.

Úvod

O Silicon Valley jste už určitě slyšeli dost. I o jiných formách nadnárodního podnikání. Pokud však chcete podnikat celosvětově, budete se muset zamyslet nad následující otázkou... Dá se kromě Ameriky a jiných rozvinutých trhů ještě někde na světě dělat velký byznys?

Odpověď zní, DÁ. Nebo doslovně да (da).

Ačkoliv se o Rusku nemluví a nepíše tak mnoho jako o USA, je právě tato země dalším obřím trhem, který představuje velký podnikatelský potenciál. Zapomeňte na všechna klišé, která jste kdy o Rusku slyšeli, a pojdte se spolu se mnou na jistou dobu ponořit do mého příběhu.

Rusko bylo pro mě láskou na první pohled. Už když jsem při první návštěvě Moskvy vystoupil z letadla, tušil jsem, že tuto zemi a toto město nebudu opouštět lehce. Samozřejmě, nic není ideální a bez chyb, a tak to bylo i s mým pozdějším podnikáním v Rusku.

Tato kniha vznikla právě proto, aby měli další odvážlivci mířící na ruský trh svoji cestu o něco snadnější. Jejím cílem je ukázat vám život ruské firmy od jejího vzniku přes postupný růst až po dosažení pozice nejvlivnějšího hráče na trhu. Se vším, co k tomu patří. S příčutí vítězství a strategiemi, jak se k němu dopracovat, i s temnými stránkami, kterým se možná právě díky této knize vyhnete.

Knížka, kterou právě držíte v rukách, nebo se ocitla ve vaší čtečce, není dalším souborem nudných obecných pouček o podnikání. Byla napsána s důrazem na specifika ruského trhu a přinese vám

množství konkrétních informací, rad, grafů a užitečných odkazů.

Rozhodl jsem se jít u faktů do hloubky, ale zároveň si budu přát, abyste knížku vnímali jako dobrodružství, které byste sami rádi zažili.

Protože nejsem profesionální autor a také stále ještě nejsem v podnikatelském důchodu s přebytkem volného času, s napsáním knížky mi pomáhala profesionální autorka Ivica Ďuricová. Snad se vám i díky jejím radám a pomoci bude knížka číst dobře a lehce.

Pustíme se už ale do příběhu...

První dny v Rusku

ZÁŘÍ 2007. Letiště Sheremetyevo – 2 obrovské kufry – taxi – byt – podpis nájemní smlouvy – večeře s přáteli na oslavu příjezdu – spánek.

Takto nějak vypadal můj první den v Rusku. Byl dobrý. Velmi dobrý.

Většina lidí, kteří cestují do Ruska za prací na delší dobu, vám bez přehánění řekne, že vyřídit prvotní formality a zabydlet se trvá i ¼ roku. Přitom není nic výjimečného, pokud se vám bez znalostí místních poměrů podaří nastěhovat do nekřesťansky drahého bytu, nebo do takového, který spolu s vámi obývají švábi (rusky: таракан). Mně se podařilo nastěhovat rychle zejména díky tomu, že mi pomáhali přátelé.

≡ ***Pravidlo první: Nikdy nic nedělejte sami.***

V době mého příjezdu do Ruska tam už delší dobu žil jistý blízký přítel, jehož žena mi našla byt. Byl 2pokojový, pěkný, čistý a stál 2500USD měsíčně. Pokud byste si chtěli takový byt v Moskvě koupit, museli byste mít po ruce minimálně 1 milion USD. Pro porovnání, v Bratislavě či v Praze seženete podobný byt přibližně za 150 000 USD. V Moskvě je tedy třeba počítat s tím, že všechno bude zhruba krát 8. Ne nadarmo se říká, že Moskva je nejdražší město světa...

Moje první zážitky v Rusku byly zvláštní, až kuriózní. V dobrém i špatném slova smyslu. Do podnikání jsem se totiž vrhl stylem *skoč do vody a plav*, proto mě potkalo leccos. Ne však pouze v podnikání.

Ruská mentalita je zcela odlišná od té evropské či americké. Ačkoliv v Evropě má každý národ svá specifika, i tak je evropská kultura vnitřně kompatibilní a při cestě do jiné země vás nečekají až tak velká překvapení. Rusko je pravý opak.

Než se ke mně přistěhovala přítelkyně, bydlel jsem několik měsíců sám. Každý večer jsem chodil domů se smíchem a se zdviženým obočím, krotit hlavou. Stále jsem přemýšlel, zda mám plakat, nebo se smát, nebo zda se štípnout do tváře a popřemýšlet, zda náhodou nesním nějaký bláznivý sen. Každý den mě čekal nějaký šok.

Tak například...

NEGATIVNÍ ŠOKY:

- Není tajemstvím, že mnozí řidiči MHD v Moskvě nemají dokonce ani řidičský průkaz. Nikoho to netrápí.
- Rusové neznají slovo ekologie. Najdete ho tak možná ve slovníku. Plytvá se všemi přírodními zdroji, neboť země má všeho dost.
- Standardní založení účtu v bance může trvat 2 týdny.

POZITIVNÍ ŠOKY:

- Rusové dokážou 20 km dálnice opravit za jednu noc. Večer je cesta ještě plná děr a ráno už jedete do práce po zcela nové asfaltce.
- Moskva je velmi bezpečná.
- Náklady za energie jsou velmi nízké.
- Moskevské metro má 185 stanic. Jel jsem s ním 2x a 2x jsem se ztratil. Pak jsem do něj už nikdy více nevlezl.
- Většina obchodů, lékáren a autosalonů je otevřena nepřetržitě (24x7).

Bylo by toho ještě mnohem mnohem víc. Rusko je země, která vás každý den něčím překvapí. Mile nebo nemile. Ruská nátura však není dílem náhody, vyplývá z historické zkušenosti obyvatel.

Přesvědčil jsem se o tom v jeden den, když jsem se s jistým turistickým průvodcem vydal na túru s názvem „Po stopách Stalina“. Při průvodcově vyprávění a následném porovnávání těchto faktů s některými mými zkušenostmi jsem začal chápat určité události a situace zcela jinak, v novém kontextu.

▮ **Pravidlo druhé:** *Pokud včas pochopíte historické souvislosti, získáte odpověď na mnohé cizincem neočekávané reakce Rusů.*

Moje objevování Ruska a ruského podnikání mohlo začít. Než k tomu však došlo, tak se ještě událo mnoho věcí mimo hranice této krásné a divoké země.

Cesta k podnikání

Všechno to začalo ještě na střední škole. Už během studia jsem se věnoval programování a tvorbě různých aplikací a systémů, bavilo mě to, a tak jsem přemýšlel, jak to zužitkovat. Jako dítě jsem hrával fotbal a jezdil na divoké vodě, miloval jsem akci a riziko.

Moje první firma dostala jméno Bohemia Internet Services a zakládal jsem ji jako 19letý v rodné Praze. Neměl jsem za sebou žádné reference, neměl jsem ani žádné kontakty a trh v České republice byl tehdy ještě stále velmi mladý. Od revoluce a převratu na demokratický režim uběhlo pouze 8 let a od vzniku samostatné České republiky jen 4 roky.

Trh tedy odpovídal tomuto stavu, což byla výhoda i nevýhoda zároveň. Výhodou bylo, že všechny firmy byly mladé a existovalo množství mezer na trhu, které dnes už vůbec neexistují. Nevýhodou zase to, že všichni zápasili s úplně novými problémy a učili se na vlastních chybách, ať už velké firmy, nebo úplní začátečníci. Tento problém jsem se tehdy rozhodl využít ve svůj prospěch.

Moje podnikání začínalo klasicky – člověk zhodnotí, v čem je dobrý, ověří si, zda je na trhu poptávka po takové službě, a pokud ano, začne hledat zákazníky. Já jsem měl dostatek znalostí v oblasti IT a trh v té době poptával dodavatele informačních systémů pro firmy. Otázkou úspěšného startu bylo tedy už jen najít prvního zákazníka.

Přesto však byly investice do IT řešení i na současné poměry obrovské a cena takového řešení představovala někdy i půl milionu dolarů.

Záměrem bylo prodat firmám komplexní řešení, v jehož rámci jim pomohu implementovat software a hardware na řízení chodu firmy, které zvládne jejich nadstandardní nároky, a zároveň bude pro klienta cenově přístupné. V té době byl jednou z mála voleb dodnes existující a dominantní systém SAP, který byl však pro většinu firem z pohledu financí nedostupný.

Mým cílem bylo najít alternativu, připravit strategii, pomoci ji zavést do firmy, a usnadnit jí tak celkový chod. V zásadě šlo o jakýsi consulting, který byl pro firmu jasným přínosem s konkrétními výsledky.

Můj lov na první zákaznickou vlašťovku stojí za zmínku. Pěkně totiž ilustruje princip, že když má člověk dostatek znalostí, odvahy a špetku troufalosti, okolnosti mu zahrají do karet a s trochou štěstí se mu podaří prosadit se. Přesně to byl i můj případ.

Z nějakého popudu jsem se rozhodl, že budu lovit ve vodách, kde plavou velké ryby. Hledal jsem firmy, které by měly obrat alespoň 5 milionů USD a které by pracovaly v oblasti výroby nebo obchodu. Oslovil jsem jich několik, mnohé neúspěšně, ale štěstí se na mě usmálo u firmy Tempo Slaný. V roce 1997 to byl největší český velkoobchod s drogistickým zbožím, který vlastnil živnostník Ferdinand Němec a jeho roční obrat dosahoval 35 milionů USD. Firma vlastnila obrovské sklady v ČR, zboží dovážela přímo od výrobců ze zahraničí a zde ho prodávala malým místním drogeriím po celé zemi. Pracovala velmi podobně jako dnes velká logistická centra a sítě supermarketů, které tento způsob obchodu u nás později z velké části nahradily.

Tato firma měla jeden zásadní problém, a tím byla právě chybějící funkční IT infrastruktura. Celá společnost stále fungovala na softwaru,

který implementovala při založení firmy, a ten už tak obrovské objemy nezvládal. Když jsem se tedy najednou objevil se svojí nabídkou, přišel jsem ve správný čas na správné místo a vyřešil jsem firmě aktuální problém.

Dnes samozřejmě není možné začínat v IT oblasti bez jakéhokoliv renomé a přijít jen tak s nabídkou do tak velké firmy. V té době však bylo všechno jinak.

Pokud se ptáte, proč dal dominantní hráč na trhu zakázku čerstvému absolventovi střední školy, důvody jsou dva. Prvním byla moje finanční výhoda – moje řešení bylo desetinásobně levnější než řešení konkurence. A firmy tehdy šetřily, kde se dalo. Druhým byla emoce...

Moje odhodlání totiž zaujalo jednoho z ředitelů firmy. Tento pán měl syna v mém věku, a ten se věnoval zemědělství. Syn pana ředitele to měl v této oblasti těžké, nadřel se, než si na sebe vydělal, proto chtěl jeho otec pomoci někomu podobně zapálenému, aby se měl v životě lépe a aby uspěl. Tím někým jsem se stal já. Vedení mi důvěřovalo, přestože mi bylo pouhých 20 let.

Zde se však už mírně pohádkový začátek mého reálného vstupu do podnikání setkává s tvrdou realitou. Zavádění podnikového systému v tak velké společnosti totiž nebyla žádná procházka růžovou zahradou. Do firmy Tempo Slaný jsme vybrali v té době existující švédský software Movex. Celková realizace extra náročného projektu trvala přibližně rok, ale dopadla úspěšně. Po zavedení systému se ukázalo například to, že některé položky na skladě jsou nakoupeny na 3 roky dopředu a některé akutně chybí... Systém tedy přinesl firmě to, co opravdu potřebovala.

Tento první projekt mi samozřejmě otevřel dveře k dalším a dalším velkým hráčům na trhu.

Celkově se mi podařilo podobných projektů realizovat přibližně 10. Konzultační byznys však začíná a končí konkrétním projektem. Bylo nutné neustále hledat nové a nové klienty, a to mě příliš neuspokojovalo. Chtěl jsem mít byznys, při kterém bude klientela stálá. Skončila tedy jedna etapa mého podnikání a začala druhá. Jejím jméno je INTERNET.

Vody internetu mě lákaly už při jeho začátku v ČR. Bylo mi tehdy 21 let. Seznam.cz (něco jako lokální Google) začal v roce 1996, podobné služby a celkově rozvoj českého internetu se naplno spustily v roce 1997.

Měl jsem dostatečný kapitál na start, ale chyběl mi nápad. Na vyhledávače jsem se necítil, táhlo mě to spíš k tvorbě obsahu. Dnes už najdete na internetu téměř vše, ale v té době to tak nebylo, mnoho oblastí stále nemělo žádné své lokální webové sídlo.

Pátral jsem a zjistil přitom, že oblast financí je již obsazená. Stejně tak i oblast auto-moto a jiná lákavá témata. Rozhodnutí nakonec padlo na bydlení, protože bydlet musíme všichni a o tomto tématu tehdy na českém internetu neexistovalo ještě nic.

Princip internetových médií byl jednoduchý a zalíbil se mi. Majitel portálu tvoří obsah, návštěvníci ho čtou a byznys model je postaven na příjmech z reklamy, která oslovuje návštěvníky webu. Tento model nabízel ideální příležitost splnit si cíl mít stálou klientelu.

O bydlení v té době existovaly pouze tištěné časopisy, internetové médium chybělo. Mezera na trhu byla, zbývalo už jen využít ji.

Prvním krokem byla registrace domény. Rozhodl jsem se pro tvujdum.cz a dal jsem dohromady tým, který měl na starosti tvorbu obsahu.

Šlo převážně o freelance redaktory, kteří byli na volné noze a psali pro různá média. Také se mi v krátkém čase podařilo připravit jednoduchý redakční systém pro publikování článků a přívětivý design. Web jsme spustili ještě v roce 1998 a své čtenáře si našel poměrně rychle, protože na web denně přibývaly nové články a člověk na něm našel vše, od rad při stavbě domu až po tipy na zkrášlení interiéru.

V roce 2001 jsme expandovali na slovenský trh a spustili podobný projekt na doméně tvojdrom.sk.

V roce 2003 jsme se pokoušeli o expanzi na další trhy, spustili jsme například portály deinwohnen.de a deinwohnen.at, ale německý a rakouský trh nás nepřijaly. Tyto portály mi přinesly můj první velký neúspěch.

Česko a Slovensko se však nadále držely dobře a platil při nich základní princip, který funguje v mediální branži dodnes. Kdo přijde s nějakým tématem první, ten vydělává. Druhý je na nule a všichni ostatní jsou ve ztrátě, ať se snaží jakkoliv. Pokud jednička na trhu nedělá zásadní chyby, její pozice je téměř neohrožitelná. Nemá tedy význam pouštět se do oblastí, které už jsou „obsazené“.

Tohoto principu se v zásadě při jakékoli investici držím dodnes, protože funguje téměř bez ohledu na oblast.

Výhodou silného hráče na trhu a zároveň mezinárodní sítě portálů byli i velcí inzerenti, které právě takový široký dosah jejich reklamy lákal. Získali jsme tak klienty jako Wienerberger, Ytong, Fagor, ABB, Rowenta, Krups, Ardo, Tefal, Moulinex, Whirlpool, Česká spořitelna, VÚB, Tatra banka, Slovenská sporiteľňa, Husky a desítky dalších nadnárodních firem. Velké klienty jsem si obvykle „oběhával“ sám a

mým cílem bylo podepsat s nimi roční kontrakty na reklamu, protože je známo, že takové giganty své výdaje dopředu plánují pro konkrétní účely (print, internet, outdoor, TV atd.). Přestože jsem tedy každý rok od října do prosince téměř nespal, vyplatilo se to, protože firma měla dopředu nakontraktované příjmy na další rok.

Výhodou blízkých osobních kontaktů s managementem ve velkých firmách bylo i to, že časem na nás tyto giganty začaly přenášet celou internetovou komunikaci. Nebylo tedy výjimkou, že jsme dělali microsite pro nový produkt, který měl působnost ve více zemích.

Po sedmi letech však opět u mě nastalo totéž podnikatelské déjà vu. Přestalo mě bavit dělat to, co dosud. Na českém a slovenském trhu už nebylo kam se posunout. Řešit každý rok stejné zákazníky už také začalo být spíše rutinní záležitostí. A protože podnikatel je tvor akční, začal jsem i já přemýšlet, co dál...

V té době, bylo to v roce 2005, mě shodou okolností velmi dobrý kamarád Michal Čupa pozval na návštěvu do Ruska. Přestěhoval se tam z ČR za práci a neustále mi popisoval, jaké je to v Moskvě skvělé, musel jsem to tedy vidět na vlastní oči.

První cestu do Ruska jsem podnikl bez jakékoliv znalosti řeči či místních poměrů. Jel jsem na výlet a zatím nic neplánoval. Moskva však byla láskou na první pohled, a tak následovalo založení ruského portálu o bydlení dobropozalovat.ru (česky vítejte doma), který se přidal do rodiny médií mé firmy Media Online.

První návštěva Ruska ve mně zanechala velmi pozitivní dojem a co je důležité, motivovala a překvapila mě. Evropský trh mě už v té době motivovat ani překvapit nedokázal. Stále více jsem si tedy pohrával s myšlenkou, že přesunu všechny svoje aktivity na ruský trh.

O prodeji česko-slovenské firmy jsem sice přímo neuvažoval, ale když přišla ta správná nabídka, rozhodl jsem se, že je čas změnit „revír“.

Od první chvíle až do dne prodeje jsem byl 100% vlastníkem firmy Media Online. V roce 2006 přišel s velmi zajímavou nabídkou finský mediální koncern Sanoma WSOY, který byl vlastníkem největšího tištěného časopisu o bydlení v ČR Dům&zahrada. Mojí podmínkou bylo, že firmu prodám jedině celou a hned z ní i odejdu, což nebývá standardem. Kupec však mou podmínku akceptoval, a tak se v srpnu 2007 uskutečnil prodej celé rodiny portálů. Týden na to jsem odletěl do Ruska...

KAPITOLA VE ZKRATCE:

Z vlastní zkušenosti jsem se naučil, že při podnikání je důležitých těchto 5 základních principů:

1. Nemusíte mít 100stránkový byznys plán a celou hromadu analytiků. Používejte zdravý selský rozum.
2. Poslouchejte vlastní intuici.
3. Třibte si svůj nos na lidi. Jakmile najdete spolehlivého člena týmu, přidejte mu „inventární číslo“ a už se ho nepusťte.
4. Pěstujte si zdravou sebereflexi. Pokud ji nebudete mít, bude to vaše největší tragédie.
5. Přiznejte si chybu, pokud se vyskytne problém, a naučte se složit zbraně včas, ačkoli je to nepříjemné. Pokud budete bojovat za mrtvý projekt, pouze zvýšíte svou ztrátu.

Vstup do Ruska

Pokud právě čtete tuto knihu, je velmi pravděpodobné, že byste sami chtěli začít v Rusku podnikat, nebo se chcete jet do této země alespoň podívat. Dříve, než si však budete dělat jakékoliv plány nebo bookovat letenky, musíte si vyřídit víza.

Pro většinu obyvatel světa je totiž vstup do Ruské federace podmíněn platným vízem. Platí to jak pro turisty, tak i pro obchodní cestující. Pokud plánujete cestovat do Ruska pravidelně, osobně bych vám doporučoval vyřídit si hned na začátku byznys vízum. Díky němu totiž pak mnohem snáze dostanete neomezený vstup do země na 1 až 2 roky.

Pokud jste si víza nikdy v životě nevyřizovali a je to pro vás úplná novinka, může vás nemile překvapit papírování. Dá se mu však poměrně elegantně vyhnout, pokud oslovíte některou z agentur, která se touto činností živí. Vždyť proč si ničit nervy a zbytečně ztrácet čas. Já osobně využívám pro tyto účely službu <http://www.viza-ruska-federace.cz/>.

Turistické vízum do Ruska platí obvykle 30 dní, a pokud jedete do Ruska na toto vízum, nesmíte v zemi pracovat. Také jde o jednorázový vstup.

Byznys vízum platí obvykle jeden rok a díky němu můžete v Rusku i pracovat. Také můžete do země přicestovat a odcestovat z ní, kdy chcete. Problém je však v tom, že nesmíte být v Rusku v kuse víc než 180 dní. Úřady si tato fakta ověřují podle razítek z pasu – ty dostanete při přeletu do země i při odletu z ní.

Teprve když získáte pracovní povolení a neomezený vstup do země, až pak můžete tuto lhůtu porušit a zůstat na stálo. S lhůtou 180 dní jsou spojené i daně – když totiž zůstanete v zemi déle než 180 dní, platíte daně z příjmu už v Rusku a sazba se vám snižuje na 13 %. Toto je jeden z důvodů, proč mnozí rádi pracují a žijí v Rusku.

||| **Zajímavost:** *V Rusku mají na zahraniční zaměstnance „kvóty“. Může se stát, že v některém období bude v Rusku pracovat příliš mnoho cizinců a kvóty se naplní. V tom případě vám mohou odmítnout udělit pracovní povolení a budete muset čekat, až bude zase „volno“.*

Pokud se v Rusku zdržíte déle než 7 dní, musí vás majitel nemovitosti, ve které bydlíte, přihlásit k pobytu. Pokud jste v hotelu, tuto povinnost za vás vyřídí hotel. Ale pokud jdete například přímo do vlastního podnájmu, je dobré zjistit si, zda máte tuto povinnost splněnou. Správně byste měli být vždy odhlášeni, když odletíte, ale pokud jezdíte pryč z Ruska pouze „na otočku“, jako jsem jezdíval já, moc se to nevyplatí. Je tedy lepší zůstat přihlášený stále. Nehrozí vám tak značná pokuta, pokud byste na opětovné přihlášení zapomněli.

Pojďme už ale znovu zpět do Ruska a k byznysu...

Založení firmy v Rusku

Svou první firmu jsem v Rusku zakládal ještě v roce 2005, když jsem se rozhodl zkusit to na ruském internetu s portálem dobroprozalovat.ru. Ruská firma dostala stejné jméno jako ta česká, tedy Media Online. V té době jsem měl stále dobře fungující byznys v České republice a na Slovensku a ruská firma byla víceméně můj první pokus o podnikání v Rusku.

Tehdy jsem v Rusku ještě nežil, pouze tam pravidelně létal. Když jsem se pouštěl do zakládání, nevěděl jsem o ruských firmách vůbec nic. S prvními kroky mi pomáhala Ruska žijící v ČR, Oxana Khorst, která je dodnes mým zaměstnancem.

Ve velké většině případů takto ve tmě tápou i ostatní zahraniční podnikatelé. Pokud nejste nadnárodní koncern, který si na takový úkon zaplatí tým právníků a odborníků, nebo pokud se opravdu svědomitě nepřipravujete, čeká vás hodně překvapení a zakopnutí. Tak jako se to stalo mně...

Zakládání firmy jsem nikdy neřešil sám, ani v Česku. Úspora finanční částky pokrývající založení firmy odborníky totiž nestojí za to množství problémů, které byste si mohli způsobit, pokud byste se do tohoto úkolu pustili sami. Zvláště v Rusku.

Je však třeba rozlišovat – nejsou odborníci jako odborníci.

V mém případě jsem natrefil na skutečný skvost. Firma, kterou jsme si najali na založení naší první ruské společnosti, byla totiž hromada podvodníků. Za chvíli se dozvíte proč.

SÍDLO SPOLEČNOSTI

Jednou z nejdražších položek při zakládání firmy v Rusku je sídlo. Rusové totiž nemají velmi v lásce nám známá a oblíbená virtuální sídla, hlavně kvůli transparentnosti.

Proto byste měli mít jako podnikatel v Rusku klasickou kancelář i v případě, že nemáte zaměstnance.

Ceny kanceláří jsou v Moskvě vysoké. Průměrná kancelář kategorie A / B stojí 600 – 700 dolarů / m² na rok. U luxusnějších kanceláří to bývá často 1000 dolarů a víc za m² na rok.

S registrací sídla firmy na danou nemovitost zároveň musí souhlasit majitel nemovitosti, tedy váš pronajímatel (pokud samozřejmě nejedete do vlastní koupené nemovitosti). Není tedy možné registrovat si firmu kdekoliv.

||| **Dobrá rada:** *V Rusku existuje speciální zákon, který podnikatelům upravuje podmínky pronájmu. Pokud tedy budete mít nájemní smlouvu na sídlo firmy na dobu delší než 1 rok, budete se muset registrovat na katastru nemovitostí. Je to zbytečné množství byrokracie navíc, proto je dobré domluvit si nájemní smlouvu řekněme na 11 měsíců a potom ji opět obnovit.*

Pokud plánujete mít už při vstupu na ruský trh zaměstnance, určitě si najměte klasickou kancelář, zde není o čem diskutovat. Pokud však ze začátku zaměstnance mít nebudete nebo budou dělat z domova a logicky byste fyzické sídlo nepotřebovali, i tak vám doporučuji pronajmout si pár metrů čtverečních v oficiálním a známém office centru. Bude vás to sice stát více peněz, ale vyhnete se tak zkušenosti, jakou jsem zažil já...

PŘÍHODA ZE ŽIVOTA

Tato část mého příběhu vám zřejmě bude znít jako (špatná) pohádka. Jsem si však jistý, že vás velmi pobaví, s odstupem času se nad ní směju už i já. V té době mi však do smíchu velmi nebylo...

Jak jsem již zmiňoval, firma, kterou jsme si nic netušíc najali na založení společnosti, byla skupinka podvodníků. Při zakládání jsem je požádal, aby mi našli nějaký malý prostor, který bude sloužit jako sídlo společnosti, ale ve kterém se osobně zdržovat nebudu, protože mám internetový byznys a většinu zaměstnanců jsem měl v té době ještě v ČR.

Po dvou letech, když nám jednoho dne finanční úřad zablokoval bankovní účty (tyto pravomoci vysvětlím později), jsem netušil, co se děje, a byl jsem nucen zavolat jim.

Paní z finančního úřadu mi s absolutním klidem v hlase oznámila, že dům, ve kterém mám zaregistrovanou firmu, je už asi půl roku zbourán!

Finanční úřad měl interní blacklist domů, ve kterých se registrují virtuální sídla, a při jedné takovéto kontrole zjistili, že se to týká i nás. Mám pro vás tedy jednu dobrou radu. Pokud si nejste jisti spolehlivostí firmy, která vám vaše podnikání v Rusku bude zakládat, jděte se při podpisu nájemní smlouvy na sídlo na dané adrese alespoň jednou podívat...

GENERÁLNÍ ŘEDITEL A HLAVNÍ ÚČETNÍ

Ruská firma, podobně jako kdekoliv na světě, musí mít nějaké vedení. Kromě vlastníka nebo více společníků firmy však má ruská společnost i svá specifika, konkrétně dvě povinné funkce.