

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 byznysu.

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.