

OTDK-dolgozat

Király Eszter

BA

2013.

Magyar kis- és középvállalkozások helyzete az orosz piacon
The position of the Hungarian small and medium-sized enterprises on the
Russian market

Dolgozat befejezése: 2012. 10. 12.

Tartalom

I. BEVEZETÉS	1. oldal
II. MAGYAR-OROSZ KAPCSOLATOK.....	3. oldal
II. 1. A kezdetektől a 20. századig	3. oldal
II. 2. A második világháború után – KGST	4. oldal
III. OROSZORSZÁG STEEP-ELEMZÉS.....	7. oldal
III. 1. Social - Társadalmi tényezők	7. oldal
III. 1.1. Demográfiai adatok.....	7. oldal
III. 1. 2. Egészségügy	8. oldal
III. 1. 3. Szociális helyzet.....	8. oldal
III. 1. 4. Oktatás	9. oldal
III. 1. 5. Munkanélküliség.....	9. oldal
III. 2. Technological - Technológiai tényezők	10. oldal
III. 2. 1. Kommunikáció.....	10. oldal
III. 2. 2. Közlekedési, szállítási módok.....	10. oldal
III. 2. 2. 1.Légi forgalom.....	10. oldal
III. 2. 2. 2.Vasúti forgalom	11. oldal
III. 2. 2. 3. Közúti forgalom	12. oldal
III. 2. 2. 4. Vízi forgalom	12. oldal
III. 3. Economical - Gazdasági tényezők	13. oldal
III. 3. 1. A rendszerváltás utóhatásai.....	13. oldal
III. 3. 2. A 2008-2009-es válság.....	14. oldal
III. 3. 3. Válság után.....	15. oldal
III. 4. Ecological - Természeti tényezők	18. oldal
III. 4. 1. Általános adatok.....	18. oldal
III. 4. 2. Éghajlat	18. oldal
III. 4. 3. Környezetvédelem	20. oldal

III. 5. Political - Politikai – jogi tényezők	21. oldal
III. 5. 1. Politikai tényezők	21. oldal
III. 5. 2. Jogi tényezők.....	22. oldal
IV. MAGYAR KKV-K LEHETŐSÉGEI	24. oldal
IV. 1. KKV-k meghatározása.....	24. oldal
IV. 2. A KKV-k helyzete	25. oldal
IV. 3. Egy sikertelen vállalkozás.....	26. oldal
IV. 4. Kecskeméti Konzerv Kft.....	28. oldal
IV.4.1. A vállalat rövid ismertetése	28. oldal
IV. 4. 2. Az orosz piacra lépés jellemzői	30. oldal
IV. 5. 20 éve az orosz piacon	32. oldal
V. ÖSSZEFOGLALÁS	35. oldal
VI. FORRÁSOK	36. oldal
VII. MELLÉKLET.....	40. oldal
VII. 1. Magyar-orosz történelmi kapcsolatok	40. oldal
VII. 1. 1. A kezdetek	40. oldal
VII. 1. 2. A nyitás.....	41. oldal
VII. 2. Ábrák	44. oldal
VII. 2. 1. 3. ábra: Kereskedelmi útvonalak Európában (6-9. század) ..	44. oldal
VII. 2. 2. 4. ábra: A magyar export földrajzi struktúrája 1930 és 2002 között (teljes export=100)	45. oldal
VII. 2. 3. 5. ábra: A magyar import földrajzi struktúrája 1930 és 2002 között (teljes import=100).....	46. oldal
VII. 2. 4. 6. ábra: Oroszország vasúthálózat-térképe	47. oldal
VII. 2. 5. 7. ábra: Oroszország fő összekötő útvonalai kelet-nyugat és észak-dél irányban	47. oldal
VII. 2. 6. 8. ábra: Az orosz áruexport szerkezete 2008-ban.....	48. oldal

VII. 2. 7. 9. ábra: Oroszország exportszerkezete 2009-2011.....	49. oldal
VII. 2. 8. 10. ábra: Az orosz nyersolaj-export 10 legfontosabb célországa 1999-2006.	50. oldal
VII. 2. 9. 11. ábra: Oroszországi szövetségi körzetek.....	51. oldal
VII. 3. Interjúk.....	52. oldal
VII. 3. 1. 1. interjú.....	52. oldal
VII. 3. 2. 2. interjú.....	58. oldal
VII. 3. 3. Az interjú során kapott PowerPoint prezentáció	64. oldal
VII. 3. 4. 3. interjú.....	68. oldal

I. Bevezetés

Dolgozatom a magyar kis- és középvállalatok (továbbiakban KKV-k) helyzetét vizsgálja az orosz piacon. A legfőbb kérdés az, hogy érdemes-e KKV-ként Oroszországot megcélozni, vagy meg kellene elégedni a hazai, illetve a szomszédos országok piacával. Azért választottam ezt a témát, mert több szempontból is nagyon aktuálisnak érzem, ezen kívül tanulmányaim során az orosz kultúra felkeltette az érdeklődésemet. Mivel oroszul is tanulok, így személyes kötődésem alakult ki az országgal, ezzel együtt a témával kapcsolatban.

Véleményem szerint nagyon fontos lenne egy stabil gazdasági együttműködést kialakítani Oroszországgal, ugyanis az orosz gazdaság a dinamikusan fejlődő országok közé tartozik, így fizetőképessé válik a keresletből a jó minőségű termékekre nincs hiány, sőt nagyon nagy az igény. Mivel az ország 2012 nyarán csatlakozott a Kereskedelmi Világszervezethez, így a többi WTO tagország számára jelentősen könnyebb lett az orosz piacra való szállítás a vámkedvezmények miatt. Úgy gondolom, hogy ez Magyarországnak, ha ki tudja használni, hatalmas lehetőségeket tartogat. Mivel a magyar-orosz kapcsolatoknak történelmi hagyományai vannak, előnyösebb helyzetben vagyunk, mint azok az országok, melyek soha nem álltak szorosabb kapcsolatban Oroszországgal.

A kis- és középvállalatok nagyon fontosak egy ország gazdaságában, a vállalkozói szektor jelentős része KKV-kból áll, habár a nagyvállalatok bevétele csekélyebb számuk ellenére is majdnem ugyanakkora. Magyarországon a KKV-k száma és a lakosság vállalkozó kedve az utóbbi években folyamatosan csökken, ami a gazdaság teljesítőképességét is rontja. A KKV-k exportrészesedése ugyan az összes magyar kivitel mindössze közel egynegyedét teszi ki, ennek ellenére fontosnak tartom az ő tevékenységüket is vizsgálni, hiszen rengeteg embert foglalkoztatnak (Magyarországon kb. 2 millió főt), és nagyon nagy fejlődési potenciált látok bennük. Az Európai Unió és Magyarország gazdaságpolitikájában egyaránt előkelő helyen áll a keleti, ezen belül az Oroszország felé való nyitás.

Munkámat azzal kezdem, hogy röviden betekintést nyújtok a magyar-orosz gazdasági kapcsolatok történelmi hátterébe, mert fontosnak tartom bemutatni, hogy az Oroszországgal való kereskedelemnek milyen történelmi előzményei voltak. Úgy gondolom, hogy nem szabad figyelmen kívül hagyni a két ország történelmének, kultúrájának illetve gazdaságának múltbéli összefonódását, ugyanis a múltat ismerve tanulhatunk az akkor elkövetett hibákból, és feleleveníthetjük mindazt, ami működő gazdasági kapcsolatokat eredményezett.

Ezután azzal folytatom a munkámat, hogy az orosz piacot szociális, technológiai, gazdasági, környezeti és politikai-jogi szempontból elemzem olyan részletességgel, amelyet a terjedelmi keretek megengednek és amelyet a témám megkíván. A dolgozat célja elsődlegesen az, hogy az orosz piacot minél részletesebben bemutassa, véleményem szerint ugyanis nem lehet úgy exportügyleteket végrehajtani, hogy nem ismerjük a célország piacát. Ezt a dolgozat harmadik részében be is mutatom egy olyan vállalkozóval folytatott interjún keresztül, akinek problémái adódtak abból, hogy nem tette meg a megfelelő előkészületeket a piacra lépéshez, a piacelemzést elmulasztotta. Ennek ellentétéként bemutatok két másik vállalkozást, amelynek sikerült tartós kapcsolatot kiépítenie Oroszországgal. A dolgozat utolsó részében összefoglalom a tapasztalataimat, és megválaszolom, hogy véleményem szerint érdemes-e a KKV-knak az orosz piacot megcélozni.

II. MAGYAR-OROSZ KAPCSOLATOK¹

II. 1. A kezdetektől a 20. századig²

A magyarok és az oroszok elődei feltehetően már a 8-9. század környékén kereskedelmi kapcsolatban álltak egymással, ami a történelem során többé-kevésbé folytonosnak volt mondható. Ez főleg annak a kereskedelmi útvonalnak a kárpát-medencei leágazásának volt köszönhető, amely Kijevet kötötte össze Regensburggal, így a magyarokat is bekapcsolta a kelet-nyugati kereskedelembe.³ Azonban ez főleg a Fekete-tenger térségében csapódott le⁴ a két nép viszonylatában, hiszen ebben az időben az áruszállítás legegyszerűbben a folyami útvonalakon valósulhatott meg.⁵ Ezen kívül a közvetlen kereskedelmi kapcsolat a magyar és orosz városok között nem volt jellemző, mert a Kijevi Rusz meglehetősen elzárkózott a nyugati világtól.

Magyarország a keresztes hadjáratok idején kapcsolódott be jobban a nemzetközi áruforgalomba. Már nem csak passzívan kereskedtünk, hanem a hadjárat adta lehetőségeket amennyire lehet ki is használtuk. Ebben az időben exportra főleg nyersanyagokat (úgy mint réz, só, ón, ólom és fa) és mezőgazdasági termékeket (úgy mint gabona, bor, lábasjóság) vittünk ki, és katonai felszereléseket, kézműipari termékeket és luxuscikkeket importáltunk.⁶ Oroszország felé továbbra is a passzív, közvetett kereskedelem volt a jelentősebb.

Az 1335-ös Visegrádi Királytalálkozó jelentős gazdasági eredményeket hozott. Ennek köszönhetjük a kereskedelmi utak átrendeződését, a részt vevő országok Bécs kikerülésével akartak kereskedni, ami a keleti kapcsolatokra ugyanúgy hatással volt. Vámkedvezményekkel terelték más útvonalakra az árukat, így a magyar - lengyel - orosz kereskedelem központja Krakkó lett.⁷

A Nagy Péter cár által kezdeményezett és végrehajtott gazdasági nyitás után főleg azok a városok tudtak tartós kereskedelmi kapcsolatot kiépíteni Oroszországgal, melyek északi-

¹ Történelmi kapcsolatokról bővebben: melléklet VI. 1. Magyar-országi történelmi kapcsolatok, 42. oldal

² <http://tortenelemklub.com/koezepkor/kesei-koezepkor/228-oroszorszag-toertenete-882-1796>

³ <http://doktori.btk.elte.hu/hist/simon/disszert.pdf> 11-12. oldal

⁴ Melléklet . 2. 1. 3. ábra: Kereskedelmi útvonalak Európában (6-9. század), 46. oldal

⁵ <http://vmek.oszk.hu/04800/04818/04818.pdf> 16-17. oldal, 174. oldal

⁶ http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&ved=0CEIQFjAG&url=http%3A%2F%2Fandreas.rlan.hu%2Ferettségi%2Ffetelek%2Findex.php%3Fdir%3D%25C9retts%25E9gi%2F%25F6rt%25E9nelem%2F%26file%3DKereskedelem.doc&ei=EiZ9UJq0H7DS4QSRuIBg&usq=AFQjCNHWN0itYeqMHlp-e_gEcGdz3ANnw&sig2=GtAJ33mcrX_51CpgWOWjHQ

⁷ <http://www.visegradgroup.eu/visegr-kongresszus/racz-gyorgy-visegradi>

tengeri kijáráttal rendelkeztek, így főleg a német területek, Hollandia, és az északi országok. Magyarország ebben az időben a Habsburg Birodalom része, és gazdasági kapcsolatai jó része az osztrákokkal, valamint a németekkel bonyolódik. A magyar-orosz kapcsolatoknak nem tett jót az 1848-49-es szabadságharc leverése, az, hogy az oroszok a Habsburgok segítségére siettek. A szabadságharc után minimálisra csökkent a kereskedelem a 19. század végéig. Ennek ellenére az oroszok szemmel tartották Magyarországot, figyelték a (hozzájuk nagyon hasonló) gazdasági problémákat, előrelépéseket, sikereket. Mindkét ország protekcionista gazdaságpolitikát igyekezett folytatni, és nagyon nagy hangsúlyt fektettek a fizetési mérleg egyensúlyára, inkább pozitívumot igyekeztek kihozni (erős exportösztönzés és importkorlátozás segítségével).⁸

II. 2. A második világháború után – KGST

A 20. század elején már érezhetően gyengültek, majd a Monarchia széthullásával, illetve Szovjet-Oroszország létrejöttével az I. világháborút követően a cári Oroszország és az Osztrák–Magyar Monarchia közötti kapcsolatok végleg megszakadtak, az új magyar állam pedig évekig nem létesített diplomáciai viszonyt a Szovjetunióval.⁹ A II. Világháborúban a két ország ellentétes oldalon állt, a háború végén pedig a győztes oldalon álló Szovjetunió megszállta Magyarországot, és az ország egészen 1989-90-ig szovjet felügyelet alatt állt.

Gazdasági kapcsolatok tekintetében a KGST tagországaként Magyarország külkereskedelme legnagyobb része az orosz piacon és a többi szovjet fennhatóság alatt álló országban került eladásra. A KGST célja az volt, hogy a tagok arra az ágazatra koncentrálhassanak, azt fejleszthessék, amihez a legjobb adottságaik vannak, amit pedig nem tudnak kedvezően előállítani, azt a többi tagországból szerezzék be kedvező áron. Ezen kívül a tagországok hitelek is nyújtottak egymásnak kamatmentes hiteltől maximum két százalékos kamatra kiadott hitelig.¹⁰

A KGST 1949 januárjában jött létre a Szovjetunió kezdeményezésére, Magyarország, Románia, Bulgária, Csehszlovákia és Lengyelország tartoztak még az alapító országok közé. Bár nem volt tényleges beleszólása a tagállamok gazdaságpolitikájába, a gyűléseken született döntések iránymutatásként szolgáltak, amiket jórészt meg is valósítottak. A szervezet célja a

⁸ <http://journal.ke.hu/asc/index.php/asc/article/view/32/58>

⁹ <http://www.nol.hu/archivum/archiv-336484>

¹⁰ http://www.mult-kor.hu/20040108_55_eve_alakult_a_kgst

növekedés is volt, a szocialista szellemiség jegyében működő országokat akarta egy gazdasági szervezetbe tömöríteni. Állandó, teljes jogú tagként csatlakozott hozzá még 1949-ben Albánia, 1950-ben az NDK, 1962-ben Mongólia, 1972-ben Kuba és 1978-ban Vietnám. Ezen kívül a szervezetnek voltak megfigyelő státuszú tagjai, mint például Jugoszlávia, Kína, Etiópia vagy Észak-Korea. A szervezet legfontosabb tevékenysége a cserekereskedelem koordinálása volt, ugyanis a tagországok a kereskedelmükben arra törekedtek, hogy az export-import hányados az egyes országokkal nullára jöjjön ki, tehát se aktívumuk, se passzívumuk ne legyen egymás felé. Több éves szerződések határozták meg a csereügyleteket, aminek az lett az eredménye, hogy a megtermelt áruk minősége romlott, hiszen attól függetlenül, hogy első osztályú vagy harmadosztályú (vagy rosszabb) volt a termék, ugyanúgy volt piaca. A biztos piac és a verseny teljes kizárása miatt fölösleges volt fejleszteni, így ez el is maradt, ami azt eredményezte, hogy a KGST versenyképessége évről évre romlott, a térség országai egyre inkább lemaradtak a nyugati országoktól, annak ellenére, hogy az egymással folytatott kereskedelem export-import mérlege nagyjából kiegyensúlyozottnak volt mondható.¹¹

Ebben az időszakban épültek ki az Európát jórészt a mai napig ellátó kőolaj- és földgázvezetékek, valamint elektromos energia hálózatok, melyeknek mindnek a Szovjetunió volt a központja. Az így kialakult energetikai függőség a mai napig felfedezhető az európai országokban.¹² Magyarország legfontosabb kereskedelmi partnerei a Szovjetunió és a Visegrádi országok (Csehszlovákia, Lengyelország) volt. Az oroszokkal bonyolítottuk le az exportunk 25-30 %-át, a Visegrádi országokkal pedig a 10-15 %-át, és import oldalon is hasonló számokkal találkozhatunk. Magyar-szovjet viszonylatban jellemző volt, hogy főleg gépipari késztermékeket, mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket exportáltunk a Szovjetunióba, onnan pedig nyersanyagokat és fűtőanyagokat, főleg kőolajat és földgázt importáltunk.¹³

A szervezet előnyeként elmondható, hogy biztos piac állt a tagállamok áruinak rendelkezésére, azonban a verseny hiánya és a piaci körülmények kizárása és figyelmen kívül hagyása a 80-as évek folyamán már lehetetlenné tette a szervezet további fenntartását. A tagországok nem akarták tovább folytatni a barter ügyleteket, mivel a piaci viszonyokat figyelembe véve azok előnytelenek lettek volna számukra, pénzt szerettek volna kapni az

¹¹ Melléklet VI. 2. 2. 4. ábra: A magyar export földrajzi struktúrája 1930 és 2002 között (teljes export=100), 47. oldal és VI. 2. 3. 5. ábra: A magyar import földrajzi struktúrája 1930 és 2002 között (teljes import=100), 48. oldal

¹² http://index.hu/belfold/tegnapiujsg/2008/06/28/1991_megszunik_a_kgst/

¹³ http://index.hu/belfold/tegnapiujsg/2008/06/28/1991_megszunik_a_kgst/

árujukért. Ez azonban nem volt járható út, több ország, köztük a Szovjetunió is fizetési gondokkal küzdött. A keleti piacon megszűnt a fizetőképes kereslet, így nem volt tovább értelme bármilyen terméket arra szállítani.¹⁴ A KGST utolsó ülése 1991. június 28-án, Budapesten volt, ahol megállapodtak és kimondták a gazdasági térség felbomlását.

¹⁴ <http://www.televizio.sk/2011/05/magyarorszag-kisebbseggpolitikaja-a-90-es-evekben/>

III. OROSZORSZÁG STEEP-ELEMZÉS¹⁵

III. 1. Social - Társadalmi tényezők¹⁶

III. 1.1. Demográfiai adatok

Oroszország népessége etnikai hovatartozásukat tekintve rendkívül vegyes, főleg a hatalmas területe miatt, valamint a volt Szovjetunió területi migrációjának köszönhetően. A legtöbb lakos orosznak vallja magát, a teljes népesség 79,8 %-a, jelentős kisebbséget alkotnak a tatárok, az ukránok, a csuvasok, a baskírok, valamint a többi nemzetiség, mint például a csecsenek, az örmények vagy a finnugor népek.¹⁷ Hivatalos nyelv az orosz, de a nemzetiségek körében fent maradt az anyanyelv használata is. Oroszországban vallásszabadság van. A lakosság 15-20 %-a ortodox, 10-15 %-a muzulmán, 2 %-a keresztény és kb. 1 %-a más vallású (zsidó, buddhista, stb.). A lakosság többi része nem gyakorolja a vallását, vagy nem hívő, ami a szocializmus évtizedeinek köszönhetően alakult ki, amikor nem nézték jó szemmel a vallásosságot.

Oroszország is a csökkenő népességű országok csoportjába tartozik, a halálozási ráta (16,03 haláloset/1 000 fő) ugyanis magasabb a születések számánál (10,94 születés/1 000 fő). A halálozások legfőbb okai az alkoholfogyasztás, a dohányzás (a WHO adatai alapján első helyet foglal el a gyerekek közötti dohányzásban) és drogfogyasztás (a világ heroin piacából 20 % a részesedése), valamint a szív- és érrendszeri megbetegedések.¹⁸ A népesség növekedési rátája tehát negatív, évente 0,48 %-kal csökken a lakosság száma. Azért, hogy ezt a folyamatot visszafordítsák, a kormány különféle intézkedéseket próbál bevezetni, pl. 2010. január 1-től második gyermek vállalása esetén 250 000 rubelt fizet a családnak.¹⁹ Az átlagéletkor 38,8 év, ami alacsonyabb, mint nálunk (Magyarországon 40,5 év)²⁰, a születéskor

¹⁵ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html#top> (hozzáférés 2012. okt. 18.)

¹⁶ Hozzáférés az adatokhoz: 2012. október 18.

¹⁷ <http://oroszvilag.hu/?t1=tortenelem&hid=1728>

¹⁸ http://kitekinto.hu/eia/2011/01/25/milyen_problemaakkal_kuzd_a_vilag_legnagyobb_oroszaga&lap=2

¹⁹ http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/Konf-20091126/Presentation%20Kovacs%2020090926.pdf

²⁰ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/hu.html>

várható élettartam 66,46 év, amivel 164. helyen van az országok rangsorában (Magyarország a 93.).²¹

A lakosság 73 %-a élt városban 2010-ben, ami (a 2010-2015-ös előrejelzések alapján) csökkenő tendenciát mutat. Éves szinten 0,2 %-kal csökken a városban lakók aránya, vagyis Oroszországban egy az urbanizáció ellen ható folyamatnak lehetünk tanúi.

III. 1. 2. Egészségügy

Az egészségügyi terület is hagy maga után kívánnivalót. Elméletileg a lakosság 97 %-a jut tiszta ivóvízhez, a csapvíz fogyasztása azonban nem ajánlott. Az egészségbiztosítási rendszer bonyolult és rengeteg adminisztrációval jár. A kötelező egészségbiztosítási hozzájárulást mindenkinek be kell fizetni, de lehetőség van önkéntes egészségbiztosítást kötni. Annak, aki köt önkéntes biztosítást, sokkal magasabb komfortfokozatú és jobb minőségű ellátás jár, mint azoknak, akik erre nem tudnak, vagy nem akarnak költeni. A magánbiztosítás összegétől függően eredményezhet kevesebb várakozási időt, magasabb minőségű ellátást vagy magánintézményben való kezelést.²² A kórházi infrastruktúra nincs teljesen kiépítve, gyakran nagy távolságokat kell megtenniük a betegeknek az ellátásért. Ezen kívül a kórházak harmadában nincs meleg víz, 11,2 %-ában nincs csatorna, és 8,5 %-ában egyáltalán nincs vezetékes víz. Az épületek jó negyede azonnali felújításra szorul, annak ellenére, hogy az állam jelentős összegeket folyósított nemzeti projektekre, köztük az egészségügyi helyzet javítására,²³ a GDP 5,4 %-át költötték egészségügyi kiadásokra.

III. 1. 3. Szociális helyzet

A jövedelmek egyenlőtlen eloszlása szintén probléma: a lakosság 1,5 %-a az összes jövedelem felét birtokolja (kb. 287 milliárd dollár²⁴), ráadásul mindössze 13 %-os adókulccsal kell adót fizetniük. Ezzel szemben a minimálbér 4 611 rubel²⁵, az orosz átlagfizetések pedig

²¹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=164#rs>

²² http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/Konf-20091126/Presentation%20Kovacs%2020090926.pdf

²³ <http://posztinfo.hu/oroszorszag/katasztrofalis-az-orosz-egeszsegugy/>

²⁴ 60 660,32 milliárd Ft, <http://www.mnb.hu/arfolyamok>, 2012. október 18.

²⁵ 31 678 Ft, <http://www.mnb.hu/arfolyamok>, 2012. október 18.

6600 rubel²⁶ körül mozognak.²⁷ Ezen kívül a korrupció is hatalmas problémát jelent az országban. A Transparency International 2011-es korrupciós indexén az ország a 143. helyen végzett a 182 vizsgált ország közül, vagyis a világ egyik legkorruptabb országának mondható.²⁸ A nyugdíjkorhatár egyelőre nőknek 55 év, férfiaknak 60 év, de jelenleg is folynak a tárgyalások a korhatár emeléséről.²⁹

III. 1. 4. Oktatás

Oktatási kiadásokra a GDP 3,6 %-át költik Oroszországban. A diákok 6-7 éves korban kezdik el az iskolát, és 18 éves korukig tankötelezettek.³⁰ A 15 évesnél idősebb lakosság 99,6 %-a tud írni-olvasni, vagyis az analfabetizmus a 15 év felettiek 0,4 %-át érinti. Az OECD oktatási jelentéséből kiderül, hogy Oroszországban van a legtöbb doktorival rendelkező ember, a lakosság 54 %-ának van valamilyen tudományos fokozata. Azonban a moszkvai Lomonoszov Egyetem, Oroszország legelismertebb felsőoktatási intézménye, a világranglistán a 116. helyet foglalja el, a Szentpétervári Állami Egyetem, ami az országos rangsor 2. helyezettje, a világranglistán csak a 223. helyen végzett.³¹

III. 1. 5. Munkanélküliség

Oroszországban jelenleg 5,2 %-os a regisztrált munkanélküliség az orosz statisztikai hivatal adatai alapján, ami 2008 óta a legalacsonyabb érték.³² Mivel azonban nem kötelező a munkanélkülieknek regisztráltatniuk magukat, és az alacsony munkanélküli segély (850-4100 rubel/hó)³³ miatt sokan nem is teszik ezt meg, valószínűleg sokkal többen vannak munka nélkül, mint az a hivatalos adatokból látszik.³⁴

²⁶ 45 342 Ft, <http://www.mnb.hu/arfolyamok>, 2012. október 18.

²⁷ http://www.euvonal.hu/index.php?op=kerdesvalasz_reszletes&kerdes_valasz_id=528

²⁸ <http://cpi.transparency.org/cpi2011/results/>

²⁹ http://www.50plusz.net/id-1902-nyugdijak_nagyvilagban_jarulek_korhatar_.html

³⁰ http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CC0QFjAC&url=http%3A%2F%2Ftamop311.ofi.hu%2Fkiadvanyok%2Fkonyvek%2F18-eves-korra-emelt&ei=TjSAUPX5CovjtQalyYGIDQ&usg=AFQjCNEffLncM8zWPDI6q1bPx_8WL_gJQQ&sig2=DgU0YLrnUo8AWjBQ1qkkLA

³¹ http://eduline.hu/felnottkepzes/2012/9/13/Egy_orosz_ahol_minden_masodik_ember_doktor_ZLM8FJ

³² <http://tozsdeforum.hu/gazdasag/oroszorszagban-csokkent-a-munkanelkuliseg/>

³³ 5 840 -28 167 Ft/hó <http://www.mnb.hu/arfolyamok>, 2012.október 18.

³⁴ http://oroszvilag.hu/?t1=oroszorszag_hirei&hid=3593

III. 2. Technological - Technológiai tényezők³⁵

III. 2. 1. Kommunikáció

Oroszország kommunikációs szempontból viszonylag egyszerűen elérhető, ugyanis mind a telefonhálózat, mind az internetes infrastruktúra meglehetősen kiépített. Telefonhálózatát tekintve a világrangsor 5. helyezettje, internethálózat szempontjából pedig a 10. helyet foglalja el. Az országban több mint ezer cég foglalkozik kommunikációs szolgáltatások értékesítésével, a leginkább a digitális vonalhálózat fejlődik, főként a nagyvárosokban. Vidéki területeken előfordulhat, hogy a szolgáltatás minősége nem kielégítő, a vonalhálózat sűrűsége pedig nem minden területen megfelelő. Az országban 50 000 csatornán lehet nemzetközi hívásokat lebonyolítani, melyek tenger alatti kábeleken vagy digitális kapcsolókon keresztül hozzák létre a telefonkapcsolatot. Az internetkapcsolatok száma 14 000 millió³⁶ körül van, és ország lakosságának több mint egynegyede³⁷ internet felhasználó.

III. 2. 2. Közlekedési, szállítási módok

III. 2. 2. 1. Légi forgalom

Napjainkban a légi szállítmányozás egyre inkább előtérbe kerül, mivel a termékek leggyorsabb továbbítását teszi lehetővé. Előnye a gyorsasága mellett, hogy biztonságos, viszonylag kicsi a baleset vagy az áru rongálódásának esélye, ezen kívül sokkal kevésbé áll fent a lopás veszélye is. Hátránya, hogy a háztól házig szállítás csak elő- és utófuvarozással oldható meg, valamint ez a legdrágább fuvarozási mód, épp ezért általában nagy értéksűrűségű, gyorsan romló, esetleg létfontosságú áruk továbbítására alkalmazzák. Oroszországban 1 218 repülőtér van, ezzel a világon az 5. helyet foglalja el az USA, Brazília, Mexikó és Kanada mögött.³⁸ A repterek közül 593 rendelkezik betonozott kifutópályával. A

³⁵ Hozzáférés az adatokhoz: 2012. október 22.

³⁶ 13 758 millió volt 2010-ben

³⁷ 40 853 millió volt 2009-ben

³⁸ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2053rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=5#rs>

nagyobb városok, tartományi fővárosok mind rendelkeznek repülőtérrel,³⁹ ebből következik, hogy légi kombinált fuvarozással az ország bármely része elérhető az áruszállítás számára.

III. 2. 2. 2. Vasúti forgalom

A vasúti szállítmányozás nagy mennyiségű áru továbbítására alkalmas. Szinte minden árufajta szállítását lehetővé teszi, mivel többféle vasúti kocsit választhatjuk ki a termékünkhöz legjobban illő, akár speciális kialakítású szállítóeszközt. Oroszország-Magyarország viszonylatban azért problémás a vasúti szállítás, mert eltérő nyomtávúak a sínek a két országban, emiatt az árut legalább egyszer át kell rakodni. Ezen kívül a két ország nem szomszédos, így a közbeeső országokban a hosszadalmas szállítás biztonságosságára is ügyelni kell. Oroszország 87 157 km vasúttal rendelkezik, ami a világon a második leghosszabb vasúthálózat, csak az USA előzi meg az országot.⁴⁰ Ennek nagy része⁴¹ széles nyomtávú sínpárokat jelent, a két sín közötti szélesség 1,520 m. Keskeny nyomtávú, 1,067 m széles sínek a Szahalin-szigeten vannak, 957 km vasútvonal található a szigeten. A vasúti pályák közel fele villamosított.⁴² A vasúti pályákon főként teherszállítás zajlik, éppen ezért a vonalak a nagy bányákat, gyárakat és a kikötőket kötik össze. Azonban nem hálózák be az egész országot, a szibériai területeken lényegében nincs is vasútállomás, a vonalak az ország déli részén haladnak. Természetesen a nyugati országrészben, Moszkva és Szentpétervár környékén a legsűrűbb a hálózat.⁴³ Az orosz teherforgalom 42,3 %-a⁴⁴ vasúton zajlik, vagyis az ország vasúthálózata igen jelentős szerepet vállal a szállítmányozásban. Ez főként igaz a transzszibériai vasútvonalra, mely az egész országot átszeli. A vasúti infrastruktúrát is folyamatosan fejlesztik, jó példa erre a Moszkva-Szentpétervár között tervezett gyorsvasút, melyet 2018-ig terveznek megépíteni, és várhatóan 400 km/h-val fog menni.⁴⁵

³⁹ <http://www.skyscanner.hu/repuloterek/ru/repuloterek-hely-szerint-oroszorszag.html>

⁴⁰ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=2#rs>

⁴¹ 86 200 km

⁴² 40 300 km

⁴³ Melléklet, VI. 2. 4. 6. ábra: Oroszország vasúthálózat-térképe, 49. oldal

⁴⁴ http://eng.rzd.ru/statice/public/rzdeng?STRUCTURE_ID=4

⁴⁵ http://www.aktuell.ru/russland/wirtschaft/moskau-petersburg_rzd_plant_neue_schnellbahn-bahnhoefe_2367.html

III. 2. 2. 3. Közúti forgalom

A közúti szállítás legnagyobb előnye, hogy nincs szükség elő- vagy utófuvarozásra, az áru háztól házig közvetlenül, a lehető legrövidebb úton jut el. Oroszország teljes úthálózata 982 000 km, ebből 776 000 km útburkolattal borított. Az összes út közül csak 30 000 km a gyorsforgalmi út. Az autóutak minősége régióként és úttípusonként eltérő. Folyamatosan fejlesztik az úthálózatot, de a nagy távolságok miatt már a meglévő utak karbantartása is hatalmas kihívást jelent. Vladimir Putyin 2010-ben a választások előtt azt ígérte, hogy az orosz utak javítása az elsődleges célok között lesz,⁴⁶ és úgy tűnik, valóban folynak fejlesztési munkálatok. Elkészült a transzszibériai autóút utolsó szakasza, mely Moszkvától Vlagyivosztokig jószerével a transzszibériai expressz útvonalával párhuzamosan halad, így már nem csak vasúton, hanem autóval is könnyedén át lehet szelni Oroszországot.⁴⁷ Ez jelentősen megkönnyíti a közúti fuvarozást is, ugyanis a rossz minőségű utakon az ország keleti részéből nagyon nehéz és hosszadalmas volt eljutni az ország nyugati részébe, a kikötőkhöz vagy az esetleges európai kereskedelmi partnerekhez.⁴⁸

III. 2. 2. 4. Vízi forgalom

Oroszországban 102 000 km vízi út található, ebből 48 000 km alkalmas folyami hajózásra, ugyanis a többi folyónak nincs meg a megfelelő medermélysége, így nem is használható közlekedésre. Ez a 102 000 km tartalmazza azt a 72 000 km-es hajózási szakaszt is, mely Oroszország európai részéből indul a Balti-tengertől a Fehér-tengeren, a Kaszpi-tengeren és az Azovi-tengeren át a Fekete-tengerig. Oroszország Kína után a világ második leghosszabb vízi útjait mondhatja a magáénak.⁴⁹

Kereskedelmi hajóflottája 1 143 hajóból áll, nem meglepő módon ezek közül a legtöbb, 244 hajó ásványolaj-tanker. Az ország legfontosabb kikötői Szentpétervár, Kalinyingrád, Nahodka, Novorosszijszk, Primorszk és Vosztocsnij. Ezekben a kikötőkben csapódik le az orosz tengeri kereskedelmi forgalom nagy része. A kikötőket is folyamatosan fejlesztik, legfőbb céljuk, hogy orosz kikötőkből indítsák útnak az orosz árukat, így ne kelljen

⁴⁶<http://uj szo.com/online/kul fold/2010/09/14/putyin-10-ev-mulva-nem-lesznek-katyus-autoutak-oroszorszagban>

⁴⁷ http://www.oros zvilag.hu/?t1=oros zorszag_hirei&hid=1186

⁴⁸ Melléklet VI. 2. 5. 7. ábra: Oroszország fő összekötő útvonalai kelet-nyugat és észak-dél irányban, 49. oldal

⁴⁹<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2093rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=2#rs>

tranzitdíjakat fizetniük. Ezt jól példázza a 2008-ban, a Balti-tengernél megnyitott két kikötő, Primorszk, ami az olajexport új központja lett, és Uszty-Luge, ami főleg szárazárak szállítására szakosodott. Ez a két kikötő Észtországot és Lettországot fosztotta meg jelentős tranzitbevételektől.⁵⁰

III. 3. Economical - Gazdasági tényezők

III. 3. 1. A rendszerváltás utóhatásai

Oroszország az elmúlt 20 évben hatalmas átalakuláson ment keresztül. A Szovjetunió felbomlása után több problémával kellett megküzdenie, többek között az ország területe jelentősen lecsökkent, ami piacvesztéssel, erőforrások elvesztésével is járt. Emellett a központosított, tervutasításos rendszert át kellett alakítani működő piacgazdasággá, ha nem akartak jelentősen lemaradni a világ többi részétől. Az 1990-es évek reformjai közül a privatizáció volt a legjelentősebb, mely főleg az ipar területén valósult meg. Az ipar privatizációja azonban nem minden területet érintett, az energiaszektor és a honvédelmet érintő kutatási területek állami kézben maradtak. Az átalakulás azonban nem ment zökkenőmentesen, ahogy azt az 1998-as válság is mutatja. Különösen jól érzékeltetik a helyzet súlyát Farkas Péter gondolatai:

„Az orosz ipar termelésének volumene 1990 és 1994 között a felére csökkent. (1990-től a Szovjetunió megszűnéséig 25 %-kal, majd 1992 és 1994 között még egyszer annyival.) 1994 és 1996 között a legtöbb iparágban további lassú termelés-csökkenés mutatkozott, majd 1997 első kilenc hónapjában némi stabilizálódás. A teljes ipar termelési indexe 1997 szeptemberében 1990-hez képest 49 % volt, ...”⁵¹

A válság oka a szerző szerint az volt, hogy az elmaradott orosz ipar nem tudta felvenni a versenyt a nála sokkal fejlettebb technológiával termelő tőkés országok iparával, még akkor sem, ha azoknak szükségük volt az orosz nyersanyagokra annak alacsony ára miatt. Ugyanakkor szükség volt az orosz világgazdasági nyitásra, mert az ország akkora

⁵⁰ <http://posztinfo.hu/oroszorszag/uj-orosz-kikotok-a-finn-obelben/>

⁵¹ Farkas Péter (1998): Oroszország iparának összeomlása; Deák András- Farkas Péter- Ludvig Zsuzsa- Réthi Sándor: Oroszország a világgazdaságban – válság előtt és után, 9 - 38. oldal; Aula kiadó, 2001., ISBN 963 9345 15 6

nyersanyagkészletekkel rendelkezik, melyek a világ nyersanyag-ellátottságának biztonsága miatt fontosak. Emiatt Oroszországban egy erőteljes ipartámogató magatartás jött létre a nyersanyag-kitermelő és a nyersanyagigényes vállalatok részére, ami miatt a többi, főleg technológia-intenzív ágazatot elhanyagolták, így a saját fejlődésüket gátolták. Ez az aránytalan fejlődési struktúra csúcsosodott ki az 1998-as válságban.⁵²

A válság után azonban az ország gazdasága stabilizálódott, és az azt követő évtizedben éves szinten 7 %-os GDP növekedést produkált, ami a rendelkezésre álló jövedelmek megduplázódását eredményezte, és elősegítette a középosztály kialakulását. Azonban a magánszektor érdekvédelme a mai napig nagyon gyenge, az állami beavatkozásoknak még mindig nagy szerepe van a privatizált iparterületeken is.

III. 3. 2. A 2008-2009-es válság

Annak ellenére, hogy az orosz kormány sikeresen kezelte az 1998-as válságot, és növekedésnek indult a gazdaság, a 2008-as világgazdasági válság nagyon súlyosan, talán az egyik legsúlyosabban érintette Oroszországot. Ennek a fő oka az, hogy az ország egyik legnagyobb bevételi forrása a kőolajexportból származik, és a válság egyik következménye volt az olaj árának drasztikus csökkenése. „A nyersolaj 2008-ban az orosz áru kivitel 34,4 százalékát képviselte, az olajtermékek és a gáz további 17,1, illetve 14,8 százalékot jelentettek”⁵³, amint azt a nyolcadik ábra⁵⁴ is mutatja. A válság mélységének másik fő oka az volt, hogy az orosz vállalatok és bankok nem tudtak külföldi valutában hitelt felvenni, a hitelezői források elapadtak. A probléma mértékét mutatja, hogy a 2000-től 2008-ig folyamatosan pozitív mérleget produkáló költségvetés (2008-ban 4,1 %-os többlet a GDP-hez viszonyítva) 2009-ben a GDP 9 %-ának megfelelő költségvetési hiány realizálódott.⁵⁵

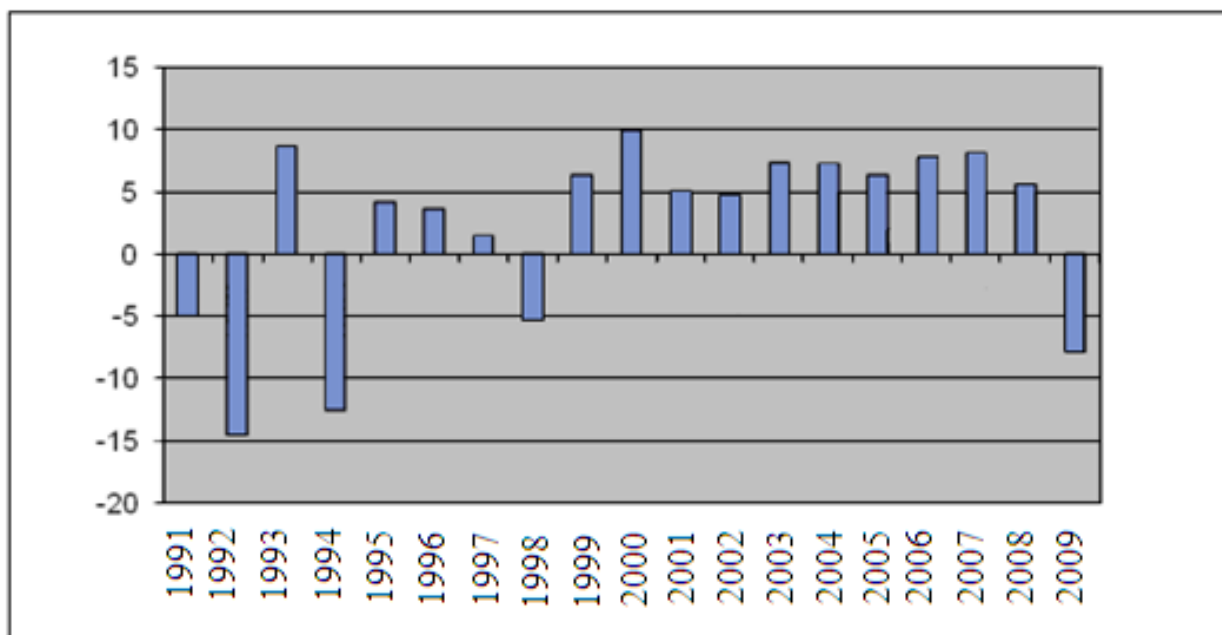
⁵² Farkas Péter (1998): Oroszország iparának összeomlása; Deák András- Farkas Péter- Ludvig Zsuzsa- Réthi Sándor: Oroszország a világgazdaságban – válság előtt és után, 9 - 38. oldal; Aula kiadó, 2001., ISBN 963 9345 15 6

⁵³ Weiner Csaba: A világgazdasági válság hatása Oroszországra – az orosz válságkezelő intézkedések – tanulmány, 12. oldal; A globális válság: Hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások 7. kötet; MTA Világgazdasági Kutatóintézet, 2009. ISBN 978 963 301 532 2 Ö; ISBN 978 963 301 535 3; <http://www.vki.hu/kot/ecostat/07-Weiner-Csaba.pdf>

⁵⁴ Melléklet: VI. 2. 6. 8. ábra: Az orosz áruexport szerkezete 2008-ban, 50. oldal

⁵⁵ Weiner Csaba: A világgazdasági válság hatása Oroszországra – az orosz válságkezelő intézkedések – tanulmány, 22. oldal; A globális válság: Hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások 7. kötet; MTA Világgazdasági Kutatóintézet, 2009. ISBN 978 963 301 532 2 Ö; ISBN 978 963 301 535 3; <http://www.vki.hu/kot/ecostat/07-Weiner-Csaba.pdf>

1. ábra: **Az orosz GDP alakulása 1991-2009, százalék**



Forrás: http://elib.kkf.hu/edip/D_15090.pdf

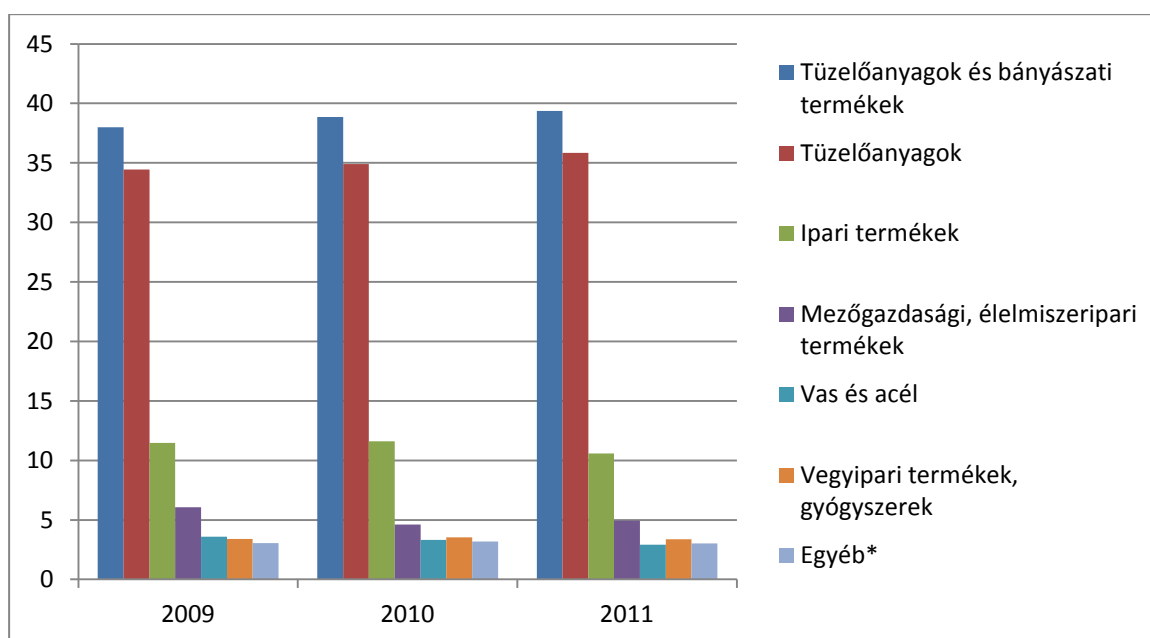
A válság kezelésére az orosz kormány egy segítő csomagot dolgozott ki, mely a Világbank szerint a GDP 6,7 %-át tette ki. Az orosz központi bank a nemzetközi tartalékainak – melyek a világon a harmadik legnagyobbak voltak – közel egyharmadát, 600 milliárd dollárt költött arra 2008 végén, hogy lassítsa a rubel leértékelődését. A kormány ezen felül még 200 milliárd dollárnak megfelelő összeget költött egy segítő csomagra, mely a bankok likviditásának megőrzését és az orosz cégek esedékes adósságtörlesztését volt hivatott biztosítani. A gazdasági válság 2009 közepén tetőzött, és 2009 harmadik negyedévében már elindult a gazdasági növekedés. Azonban a rendkívüli szárazság és a miatta kialakuló tűzvészek Oroszország középső területein nagymértékben csökkentették az orosz mezőgazdasági termékek mennyiségét, így az év egy részében kiviteli tilalmat rendeltek el a mezőgazdasági termékekre, ami más ágazatokban is a növekedés lassulását eredményezte (pl.: gyárpar, kiskereskedelem).

III. 3. 3. Válság után

2011-ben a magas olajárak miatt az orosz gazdasági növekedés fellendült, ami azt eredményezte, hogy a költségvetési hiány, ami a 2008-2009-es válság miatt jelentősen

megemelkedett, 2011-re jelentős mértékben csökkenni kezdett. A költségvetés kiadása 382,8 milliárd dollár, a bevétele pedig 376,2 milliárd dollár volt. A 2009-es munkanélküliségi rátát sikerült csökkenteni, valamint előrelépés történt az infláció csökkentésének területén 2010-hez képest. 2011-ben Oroszország volt Szaúd-Arábiát megelőzve a világ vezető kőolaj-kitermelője, annak ellenére, hogy a nyersolajlelőhelyei nagyságukat tekintve összességében a világranglista nyolcadik helyét foglalják el. Az olajexport bevételek segítették ki az országot a gazdasági válságból és indították el újból a gazdasági fellendülést. Az ország területén található a világ legnagyobb földgázmezői, ami a kőolaj mellett szintén stratégiai fontosságú nyersanyag. Az ország a világon második legnagyobb mennyiséget termeli ki földgázból. A szénbányászat is jelentős, az ország szénlelőhelyei világviszonylatban a második legnagyobbak. Oroszország a világ harmadik legnagyobb acél- és alumínium-exportőre. Fontos exportcikkek még a fa és faipari termékek, valamint vegyipari, ipari és hadiipari termékek széles választéka. Ez a fentebbi felsorolás is mutatja, hogy az orosz gazdaság még mindig főleg nyersanyagkivitellel szakosodott, ugyanúgy, mint az 1998-as válság előtt, ami ugyanúgy sérülékennyé teszi a gazdaságot, hiszen így az ország teljesítménye a nyersanyagok világpiaci árától függ.

2. ábra: Az orosz export szerkezete 2009-2011-ben



* Egyéb kategóriába tartozik: Gépek és közlekedési eszközök, irodai és távközlési berendezések, elektronikus adatfeldolgozó berendezések, integrált áramkörök és elektronikus alkatrészek, autóipari termékek, textilipari termékek

Forrás: Saját számítások a melléklet 9. ábra alapján

Legfontosabb exportpartnerei 2011-ben Hollandia, Kína, Németország, Olaszország és Lengyelország. Import oldalon a legkeresettebb termékek a gépek, járművek, a gyógyszeripari termékek, a műanyagok, félkész termékek, optikai és orvosi eszközök, valamint a mezőgazdasági termékek közül a hús, a gyümölcsök és a diófélék. A legfontosabb importpartnerek pedig Kína, Németország, Ukrajna és Olaszország. Legfontosabb kereskedelmi partnerei tehát Hollandia és Kína, hiszen mind export, mind import oldalon előkelő helyet foglalnak el.

Az orosz GDP a világon a 7. legmagasabb az Európai Unió országai együttes GDP-je, az USA, Kína, India, Japán és Németország mögött, 2 414 milliárd dolláros nemzeti jövedelemmel.⁵⁶ Ez egy főre vetítve 17 000 dollár, amivel az ország a 71. helyen áll. Magyarországhoz képest ez kicsivel alacsonyabb, nálunk az egy főre jutó GDP vásárlóerő paritáson 19 800 dollár.⁵⁷ A GDP növekedés 2011-ben 4,3 % volt, csakúgy, mint 2010-ben, a válság utáni első pozitív eredményt mutató évben. A költségvetés szufficites, 2011-ben a GDP 0,4 %-ával volt több a bevétel, mint a kiadás. Az ország adósságállománya meglehetősen alacsony, a GDP 8,3 %-át teszi ki. Ez magába foglalja az államadósságot, valamint bármely állami vagy önkormányzati szerv által kibocsátott vagy birtokolt hitelviszonyt megtestesítő értékpapírt az államkötvények kivételével, az államkincstári adósságok külföldi szervezetek felé, valamint a kormányzati adósságokat a belső szervezetek felé. Ennek ellenére az inflációs ráta meglehetősen magas, 8,4 % volt 2011-ben, ami 2010-hez képest magasabb, akkor 6,9 %-os volt az infláció. Idén, még június elején, nagyon alacsony, 3,7 %-os infláció volt megfigyelhető, azonban a nyár folyamán ez fokozatosan emelkedett, és szeptemberre elérte a 6 %-ot⁵⁸ (ez volt a kitűzött hiánycél), majd szeptember közepére elérte a 6,3 %-ot – a központi bank a hiánycélt is erre az értékre módosította.⁵⁹

⁵⁶<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=7#rs>

⁵⁷<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=71#rs>

⁵⁸ http://www.oroszvilag.hu/?t1=oroszsorszag_hirei&hid=3520

⁵⁹ <http://gazdasagradio.hu/cikk/82595/>

III. 4. Ecological - Természeti tényezők⁶⁰

III. 4. 1. Általános adatok

Területileg a világ legnagyobb országa (17 098 242 km²), lakosságszámát tekintve (142 517 670 fő) pedig a 9. helyet foglalja el. Hatalmas kiterjedése miatt 15 országgal határos, akik mind helyzeti előnyben vannak a magyar vállalkozókkal szemben, ugyanis nem kell különféle tranzitdíjakat fizetniük az összekötő országokban, valamint jóval kevesebb a szállítási költségük is, mert kisebb távolságra kell szállítaniuk. Vasúti szállítás esetén Magyarországról átrakodási költségek is felmerülnek amiatt, hogy Oroszországban széles nyomtávú síneket alkalmaznak, míg nálunk normál nyomtávú sínek vannak. Tengeri kijárata van a Fekete-tengerre, a Balti-tengerre, a Jeges-tengerre és a Csendes óceánra is. Természeti erőforrásokban gazdag, hatalmas kiterjedése miatt szinte minden ásványi anyag megtalálható az országban. Ezek közül legjelentősebbek a kőolaj- és földgázlelőhelyek, a szén- és vasércbányák, valamint az alumíniumipar.

III. 4. 2. Éghajlat⁶¹

Éghajlata övezetes, északról délre haladva öt különböző éghajlattal találkozhatunk. Az ország Északi-sarkkörön túli területein arktikus, azaz sarkvidéki éghajlat jellemző. Itt a havi középhőmérséklet az év minden hónapjában 0°C alatt van, állandó jégtakaró borítja a felszínt. Csapadék kevés, az is hó formájában hullik. Mezőgazdasági tevékenységre ez a terület teljesen alkalmatlan, élővilágát jegesmedvék, fókák és különféle madarak alkotják.⁶² A zord éghajlati viszonyok miatt szinte lakatlan ez a terület.

A Jeges-tenger partvidékén tundra éghajlat uralkodik, ami hosszú, hideg téllal és rövid, hűvös nyárral jellemezhető. Csapadék itt is főleg hó formájában esik, de a nyári hónapok alatt eső is előfordul. Itt már mohák és zuzmók is találhatók, sőt, a délebbi területeken megjelennek a cserjék, főleg sarki fűz és törpe nyír. Állatvilágát tekintve a költöző madarak jellemzőek a nyári időszakban, állandó „lakosai” pedig a rénszarvasok, rókák, farkasok, bár a nagy hideg

⁶⁰ Hozzáférés az adatokhoz: 2012. október 20.

⁶¹ <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termeszet tudomanyok/foldrajz/regionalis-foldrajz/kelet-europa-foldrajza/oroszorszag-foldrajza>

⁶² <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termeszet tudomanyok/foldrajz/termeszet foldrajz/hideg-ovezet-fuggoleges-ovezetesseg/a-hideg-ovezet-jellemzoi>

elől ők is délebbre húzódnak telente.⁶³ Mezőgazdasági termelésre ez a rész sem túl alkalmas, de a vadászat és rénszarvastartás megjelenik. Ez a terület is nagyon ritkán lakott.

A következő övezetet a szubarktikus (tajga) éghajlatú területek alkotják. Ez az övezet a legkiterjedtebb, Szibéria egészére jellemző. Hosszú, hideg tél és rövid, viszonylag meleg nyár figyelhető meg ezeken a területeken. Növénytakaróját fenyők alkotják, a déli részeken foltokban megjelennek a lombhullató fák, főleg a nyír és a nyár. Állatvilága főleg prémis állatokból áll, megjelennek a szarvasok, nyulak, a különböző madarak és rágcsálók, valamint a nagyobb ragadozók, mint a farkas és a medve. Annak ellenére, hogy a talaj szinte egész évben fagyott, jelentős ásványianyag-lelőhelyei miatt nagyobb városok is kialakultak a térségben (Novoszibirszk, Krasznójarszk, Omszk). Legfontosabb nyersanyagai a kőolaj, a földgáz, a szén, a vasérc, rézérc és a gyémánt.⁶⁴

Az ország keleti és nyugati régióiban száraz kontinentális éghajlat az uralkodó. Legnagyobb egybefüggő terület, amely ilyen éghajlattal rendelkezik, a Kelet-Európai Síkság. Az eddigiekkel ellentétben a száraz kontinentális éghajlat négy évszakra tagolódik, hideg tél, rövid tavasz és ősz és forró nyár jellemzi. Az évi csapadékmennyiség a kontinens belseje felé csökken, főként nyár elején esik az eső, utána az ősz kezdetéig csak szórványosan hullik csapadék, aszály, forróság tapasztalható. Főleg tölgy-, nyír- és nyárfa fordul elő, az ezekből álló lombhullató erdők alatt gazdag az aljnövényzet. Dél felé haladva az erdős területek egyre ritkábbak, erdős sztyeppnek adják át a helyüket, melyek még délebben füves pusztákká alakulnak. Állatvilága változatos, a tajgára jellemző állatok mellett megjelennek többek között az őzek és a vaddisznók is.⁶⁵ Ezek a területek mezőgazdasági termelésre alkalmasak, különböző gabonaféléket, kukoricát, burgonyát, különböző zöldségféléket és takarmánynövényeket termesztenek. Emellett állattenyésztéssel is foglalkoznak, szarvasmarhát, sertést, juhot és kecskét tartanak.⁶⁶ Ezek a területek a legsűrűbben lakottak, a legtöbb nagyváros ezen az éghajlaton található.

A Fekete-tenger és a Kaszpi-tenger térségében mediterrán éghajlat alakult ki. Itt a forró, száraz nyarak és az enyhe, csapadékos telek a jellemzőek. Szárazságtűrő növények élnek itt,

⁶³ <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termeszet tudomanyok/termeszetismeret/ember-a-termeszetben-6-osztaly/europa-eghajlata/eghajlat-az-eszak-europai-oroszagokban>

⁶⁴ <http://terebeess.hu/keletkultinfo/lexikon/sziberia.html>

⁶⁵ <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termeszet tudomanyok/termeszetismeret/ember-a-termeszetben-6-osztaly/europa-eghajlata/eghajlat-a-kontinens-belsejeben>

⁶⁶ Jónás Ilona - Dr. Kovács Lászlóné - Dr. Mészáros Rezsőné - Vízvári Albertné: Földrajz – A kontinensek földrajza 5. javított kiadás, Mozaik kiadó Szeged 2007. ISBN 978 963 697 392 6; 160-164. oldal

leggyakoribbak a citrusfélék.⁶⁷ A növénytermesztés is főként ezekre korlátozódik, megjelenik mellette a tea és a rizs is. Állattenyésztés alatt főként méhészetet értünk, ami ezen a területen a legjellemzőbb.

III. 4. 3. Környezetvédelem⁶⁸

Környezetvédelmi szempontból az orosz gazdaságnak van még mit fejlődnie. Alapvetően fosszilis energiahordozók exportjára épül a gazdasága, emiatt érzékenyen érinti a megújuló energiaforrások térnyerése. Ennek ellenére nem teheti meg, hogy figyelmen kívül hagyja a világ tendenciáit, hiszen a környezetvédelmi nemzetközi szervezetek tagjaként köteles azok rendeleteit betartani, betartatni. Az olajkitermelés pedig az egyik olyan ágazat, ami nagymértékben szennyezi a talajt, hiszen gyakoriak az olajfolyások. Ezen kívül a fosszilis tüzelőanyagok használatát is korlátoznia kell a Kiotói Egyezmény értelmében.⁶⁹

A szovjet idők erőszakos iparosítása és a környezetkímélő intézkedések szinte teljes hiánya miatt az ipari területeken a szennyezettség nagymértékű. A környezetvédelem állami intézményeit az 1968-as UNESCO csatlakozás után kezdték létrehozni, és a korábbi károk felmérését és helyrehozatalát 1972-ben kezdték meg. Legjelentősebb probléma a légszennyezés és talaj romlása, ugyanis az ország jelentős mezőgazdasági importra szorul. Nem csak a szennyezés, hanem a természetes talajromlás, a talajerózió is egyre több termőterület pusztulását okozza. A szennyezésnek azonban jelentős ökológiai következményei is vannak. A gyárak termelésének környezetvédelmi szabályozatlansága mellett az is jelentősen növelte a környezet szennyezettségét, hogy a katonai területekre nem vonatkozott az 1980-as évek közepéig semmilyen környezetvédelmi szabály. Az 1970-es évektől azonban elkezdtek kormányzati szinten szabályozni a környezetszennyezés mértékét, felméréseket végeznek minden évben a környezet aktuális állapotáról (pl.: talaj monitoring), együttműködnek a nemzetközi szervezetekkel, az UNESCO-val, az ENSZ-szel, olyan programokat dolgoznak ki, melyek megelőzik a jövőbeni környezetszennyezést és az eddig okozott károkat megpróbálják csökkenteni. Olyan szennyezési határértékeket állapítanak meg, melyek az emberre és a környező ökoszisztémákra nem károsak, és a szennyezés okozóját hatóságilag kényszerítik a kármentesítésre.

⁶⁷<http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termeszettudomanyok/termeszetismeret/ember-a-termeszetben-6-osztaly/europa-eghajlata/eghajlat-a-foldkozi-tenger-menten>

⁶⁸<http://www.kvvm.hu/szakmai/karmentes/annotaciok/csop5/22.htm>

⁶⁹http://www.un.org/esa/sustdev/publications/energy_indicators/chapter7.pdf 317. oldal

III. 5. Political - Politikai – jogi tényezők

III. 5. 1. Politikai tényezők

Oroszország államformáját tekintve elnöki szövetségi köztársaság. A föderáció hét szövetségi körzetből állt⁷⁰ (2010-ig, akkor a Déli szövetségi körzet Észak-kaukázusi részét leválasztották, és így létrehozták az Észak-kaukázusi szövetségi körzetet). A 8 körzeten belül az ország 83 részre (szubjektumra) osztható fel: 46 terület (область), 21 köztársaság (республика), kilenc határterület (край), négy autonóm körzet (автономный округ), két szövetségi jogú város (город федерального значения) és egy autonóm terület (автономная область).⁷¹ A szövetségi körzetek 2000 óta léteznek, Vladimir Putyin elnök rendeletére alakították ki őket. A körzeteket elnöki meghatalmazottak irányítják, ők ellenőrzik a regionális vezetők munkáját, valamint azt, hogy betartják-e a szövetségi törvényeket és irányelveket.⁷² Az egyes szubjektumok önálló közigazgatási rendszerrel rendelkeznek, vagyis saját önkormányzatuk van. A tagköztársasági vezetőket szavazás útján a lakosság választja, a többi közigazgatási egység élére az elnök jelöltjei közül a helyi törvényhozó testület választja ki a neki leginkább megfelelőt⁷³. 2003-ban fogadtak el egy törvényt „A helyi önkormányzás általános elveiről az Oroszországi Föderációban” címmel, mely egységesítette az önkormányzatok működési elveit, ugyanis eddig az időpontig minden szubjektumban más-más elvek szerint alakították a saját vezetésüket.⁷⁴

Az országgyűlés két kamarás, egyik része a 450 tagú Állami Duma, a másik részét pedig a föderációt alkotó szubjektumok küldötteiből álló Szövetségi Tanács alkotja. A jelenleg hatályban lévő alkotmányt 1993-ban fogadták el. Ez egy modern, demokratikus felfogású, alaposan, körültekintően kidolgozott alkotmány, mely kimerítően körülírja, hogy az állampolgároknak milyen szabadságjogaik vannak (a második fejezetben 47 cikkelyen keresztül). Meghatározza az elnök feladatkörét, megválasztásának illetve leváltásának módját is. A köztársasági elnököt az állampolgárok, szavazás útján hat évre választják. Egy elnök

⁷⁰ Melléklet, VI. 2. 9. 11. ábra: Oroszországi szövetségi körzetek, 53. oldal

⁷¹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html#top>

⁷² http://elib.kkf.hu/edip/D_14901.pdf

⁷³ Maklári István (2008): Piackutató tanulmány – indító információk a KSZGYSZ tagvállalatainak FÁK országokban való megjelenéséhez

http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCIQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.kszgyisz.hu%2F107_files%2Fdownloads%2Fokotech%2Fmaklari.ppt&ei=BPh_UI2UN47Ns_wa3koHoAw&usq=AFQjCNEmEBQZv180-VmVigDLSJj_bIFkIw&sig2=DQh2UJEQ0eId_8wn0YF72g

⁷⁴ Oroszország alkotmánya 3. fejezet; <http://eng.constitution.kremlin.ru/>

maximum két cikluson keresztül gyakorolhatja a hatalmat. Ez idő alatt szinte teljhatalommal bír, az ő hatáskörébe tartoznak a belügyek és a külügyek is, persze az Állami Dumával és a Szövetségi Tanáccsal együttműködve kell gyakorolnia a hatalmát.⁷⁵ Leváltani csak nagyon súlyos bűncselekmények esetén lehet, akkor is csak abban az esetben, ha a Duma, a Szövetségi Tanács, az Alkotmánybíróság és a Legfelsőbb bíróság egyhangúlag elfogadja az indítványt.⁷⁶

1991 és 1999 között, Borisz Jelcin elnöksége alatt (1996-ban újraválasztották) összesen négy kormányfő volt hatalmon. 1999-ben Vladimir Putyin vette át a kormányfői tisztséget, majd Jelcin lemondásával ideiglenes elnök lett, majd ezt megerősítve 2000-ben a választáson az állampolgárok is bizalmat szavaztak neki. A 2004-es választáson elsőprő többséggel nyert, majd 2008-ban, mivel nem lehetett többször megválasztani az alkotmány szerint, az ő támogatásával addigi helyettese és a Gazprom elnöke, Dmitrij Medvegyev lett az utóda, aki kormányfővé nevezte ki.⁷⁷ A 2012-es választások során Putyin visszakerült az elnöki székbe, Medvegyev pedig kormányfő lett. Ebből is látszik, hogy Oroszország politikailag stabil országnak tekinthető, hiszen már 12 éve a Putyin-Medvegyev kettős kezében van a hatalom, így a hosszú távú politikai-gazdasági döntéseket is meg tudták valósítani.⁷⁸

III. 5. 2. Jogi tényezők

Az Európai Unió (és így Magyarország) és Oroszország között 1997-ben hatályba lépett egy egyezmény, az úgynevezett Partnerségi és Együttműködési Szerződés, mely többek között meghatározta az egymás közti kereskedelmi kapcsolatok aspektusait is. A megállapodás szerint az EU és Oroszország egymás felé a legnagyobb kedvezmény elve szerint jár el, fokozatosan liberalizálja a másik fél felé a piacát és a stabil gazdasági környezet megteremtése érdekében közelítik egymáshoz a jogrendszerüket, ami főleg a szabadalmak, a szerzői jogok védelme érdekében volt szükséges. 2005-ben kötöttek egy kiegészítő megállapodást, az úgynevezett négy közös térség létrehozásáról szóló útíttervet, mely a piaci integrációt, a bel-és biztonságpolitikai együttműködést, a külpolitika területén a válságkezelést és a tömegpusztító fegyverek elterjedésének megakadályozását valamint az oktatás területén a felsőoktatási rendszer harmonizációját foglalta magába.

⁷⁵Oroszország alkotmánya 4. fejezet; <http://eng.constitution.kremlin.ru/>

⁷⁶http://www.mandula.net/klorisites/kl_fzs_amfroralkotmany.html

⁷⁷http://kitekinto.hu/europa/2008/03/03/ami_az_orsz_elnokvalasztas_valodi_tetje_volt

⁷⁸<http://www.inforadio.hu/hir/kulfold/hir-496343>

Az ország WTO csatlakozásával, melyre 2012 nyarán került sor (augusztus 22. óta teljes jogú tagnak számít⁷⁹), Oroszországnak jelentős vámcsökkentéseket kellett végrehajtania, bár erre hosszabb átfutási idő áll rendelkezésére. „A csatlakozás keretében Oroszország 30 kétoldalú szerződést kötött a szolgáltatások és 50-et az áruk piacra kerüléséről.”⁸⁰ A csatlakozás eredményeként az átlagos vámszint 7,8 %-ra csökkent a tavalyi, 2011-es 10 %-hoz képest. Az országnak a csatlakozáskor a meghatározott termékek legalább egyharmadánál be kellett vezetnie az előírt vámcsökkentéseket, az elkövetkező három év folyamán a maradék termék újabb több mint egynegyedénél kell érvénybe lépniük a kedvezményes vámoknak.⁸¹ Ezen kívül a csatlakozással együtt jár, hogy Oroszországnak el kellett fogadnia a WTO alapelveit (viszonosság, nemzeti elbánás, nyilvánosság és legnagyobb kedvezmény elve). Ez sokkal átláthatóbbá fogja tenni az orosz szabályozásokat, mindenki, aki ott akar kereskedni, tisztában lesz azzal, hogy milyen előírások, vámok, adók vonatkoznak az általa szállított árura. Ezen kívül az országnak fokozatosan meg kell szüntetnie a mezőgazdasági szubvenciókat, ami az európai és a magyar termékek ebből fakadó hátrányát eltörli, a versenyképességüket pedig növelni fogja, így könnyebb piacra jutást eredményez.⁸² Oroszország WTO csatlakozása Magyarország szempontjából főleg a gyógyszeripar tekintetében fontos, hiszen a magyar gyógyszerkivitel 20-25 %-a ebbe az országba irányul⁸³, és a tagság eredményeként az országnak a szellemi tulajdon védelmével azt is vállalnia kellett, hogy fellép a jelentős méreteket öltött gyógyszerhamisítás ellen.⁸⁴

⁷⁹ <http://www.agronaplo.hu/szakfolyoirat/2012/09/aktualis/4977>

⁸⁰ http://www.kormany.hu/download/8/82/a0000/2012_Orosz_V%C3%A1mtarif%C3%A1k_V%C3%A1ltozasa_A_WTO_Csatlakoz%C3%A1s_Ut%C3%A1n_elemz%C3%A9s.pdf

⁸¹ http://www.kormany.hu/download/8/82/a0000/2012_Orosz_V%C3%A1mtarif%C3%A1k_V%C3%A1ltozasa_A_WTO_Csatlakoz%C3%A1s_Ut%C3%A1n_elemz%C3%A9s.pdf

⁸² <http://www.agronaplo.hu/szakfolyoirat/2012/09/aktualis/4977>

⁸³ <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/jel/jel31006.pdf>

⁸⁴ <http://www.trademagazin.hu/piaci-hirek/magyarorszag-profitalthat-az-orosz-wto-tagsagbol.html>

IV. Magyar KKV-k lehetőségei

IV. 1. KKV-k meghatározása

Magyarországon KKV-nak minősül minden olyan vállalkozás, amelyet a 2004. évi XXXIV. törvény annak minősít, vagyis azok a vállalkozások, melyek 250 főnél kevesebb embert foglalkoztatnak, és az éves nettó árbevételük nem haladja meg az 50 millió eurót, vagy a mérlegfőösszeg az évi 43 millió eurót. Azonban nem minősül KKV-nak az a vállalat, amelyben az állami vagy önkormányzati részesedés külön-külön vagy együttesen 25 % fölött van. A KKV-knak három típusát különböztetjük meg: léteznek mikro-, kis- és középvállalkozások. Mikro vállalkozásnak minősül minden olyan vállalkozás, amely maximum 10 főt foglalkoztat, és az éves bevétele nem haladja meg a 2 millió eurót, kisvállalkozásnak minősül minden olyan vállalkozás, ahol az alkalmazottak száma 50 főnél kevesebb és az éves bevétel 10 millió euró alatt van, középvállalkozás alatt pedig az ezeknél nagyobb vállalkozásokat értjük, amelyek még KKV kategóriába tartoznak.⁸⁵

KKV-nak minősülnek tehát a mikro-, kis- és középvállalkozások. Ezek aránya Magyarországon az EU 27 átlaghoz képest kicsivel, 0,1 %-kal magasabb, nálunk az összes vállalkozás 99,9 %-a minősül KKV-nak. Számuk azonban 2005 óta jórészt stagnál, nem tapasztalható az EU többi országára jellemző növekedés. A KKV-k legnagyobb részét a mikro vállalkozások teszik ki, arányuk 94,2 % az összes vállalatból.⁸⁶ Ezek azonban alapvetően nem exportra termelnek, főleg szolgáltatásokat értékesítenek a hazai piacon. A kis- és közepes méretű vállalatok szintén elsődlegesen a hazai piacra termelnek, bár az ő fő profiljuk inkább az ipari termékek előállítására. A tényleges exportban csupán a KKV szektor 3-4 %-a vesz részt, bár sok közülük a nagy kiviteli súlyú nagyvállalatok beszállítójaként működik, így közvetett módon ennél jóval nagyobb az exportrészesedése ennek a vállalatcsoportnak.⁸⁷ Alkalmazottak arányát tekintve szintén jelentős szerepük van, a vállalati foglalkoztatottak 74,1 %-át KKV-kban alkalmazzák. Részesedésük a nettó árbevételből 58,7 %, a versenyszféra

⁸⁵ http://cubesat.bme.hu/data/tamogatas/innovacio/Torveny_Kiakisvallalkozas.pdf

⁸⁶ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2010-2011/hungary_hu.pdf

⁸⁷ Majoros Pál: Külgazdasági stratégia: a magyar gazdaság útkeresése

hozzáadott értékéből 54,5 %, amik szintén jelentős hányadot tesznek ki, exportrészesedésük azonban számukhoz képest kicsi, 25,2 %.⁸⁸

IV. 2. A KKV-k helyzete

Oroszország a hazai vállalkozó szektor számára hatalmas piac lehet, ha tudjuk, hogyan alakítsunk ki megfelelő kapcsolatokat. A legfontosabb, ha új piacra lépőként szeretnénk megjelenni, hogy valamilyen módon innovatívak, a többiektől különbözőek legyünk, ugyanis az orosz piacon nagyon kiélezett a verseny, főleg Moszkva és Szentpétervár térségében. A magyar KKV-k olyan szempontból szerencsések, hogy a kormány támogatja az orosz piacra lépést, többek között erre irányul a Keleti nyitás program is. Az államközi kapcsolatok is jól működnek, valamint jelentős történelmi múltra tekinthetnek vissza, ami szintén javítja a magyar vállalkozók helyzetét. A finanszírozási nehézségek megszüntetésére a kereskedelmi bankok és az állam is kínál különféle konstrukciókat. Mivel az utóbbi években a kereskedelmi bankok nem szívesen finanszírozták a keletre irányuló exportügyleteket, az állami finanszírozás szerepe megnőtt, ami főleg az Exim bank (Magyar Export – Import Bank Zrt.) és a MEHIB (Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.) révén került megvalósításra.⁸⁹ Oroszország modernizációs törekvései is esélyt adnak a magyar vállalkozóknak, hogy betörjenek a piacra, hiszen bekapcsolódhatnak a nagy állami projektek kivitelezésébe, valamint a tervezett privatizációt kihasználva már működő cégek felvásárlásával is piaci részesedéshez juthatnak. Ezen kívül a 2014-es téli olimpia oroszországi szervezésében is nagy lehetőségeket látnak a szakértők, a hazai építőipari vállalkozók számára ez esély a fennmaradásra, főleg az itthoni helyzethez képest, ahol a válság hatása még mindig érezhető ezen a területen. Azért is lenne előnyös az exportáló vállalatok számának bővülése, mert általában akik meg tudják vetni a lábukat Oroszországban, azok hosszú távú kapcsolatokat tudnak kiépíteni. Jelenleg 4-500 közép vállalat van jelen az orosz piacon, viszont a mikro-és kisvállalkozások száma nagyon alacsony, az ő ottani térnyerésük sokkal nehezebb. Azonban nem csak nekik vannak nehézségeik, a nagyobb méret sem borítékolja egyértelműen a sikert. Problémát jelent többek között a nyelvtudás hiánya, ugyanis az oroszok bár tudnak angolul, az üzletkötésben inkább azokat részesítik előnyben, akik beszélik a nyelvüket. Ezen kívül a piaci megjelenés nagyon sok időt vesz igénybe, a hosszadalmas ügyintézés miatt, valamint a korrupció mértéke is

⁸⁸ http://hetivalasz.hu/data/Konferenciak/konferencia_prezentaciok/magyarok2011/Szollosi_Laszlo.pdf

⁸⁹ http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/hogyan-finanszirozhato-az-orosz-piacra-lepes/

jelentős. A bürokrácia útvesztőit ki lehet kerülni, vagy legalábbis rövidíteni lehet az átfutási időt, ha közvetlen kapcsolatot alakítunk ki a partnercégekkel, bár a vámügyintézés és a szállítmányozás területén nem lehet kikerülni a hatóságokat. A másik nagy probléma épp az orosz piac méreteiből adódik, ugyanis előfordul, hogy a magyar vállalkozók nem tudnak folyamatosan annyi árut produkálni, amennyire kereslet lenne, és emiatt nem jön létre hosszú távú kapcsolat, pedig az üzletkötési hajlandóság mindkét fél részéről adott.⁹⁰

Azért, hogy elsődleges forrásokból származó információkat szerezzek, és ezáltal átfogóbb képet tudjak alkotni a kkv-k helyzetéről, megkerestem olyan vállalkozókat, vállalatokat, akik ebben a közegben élik mindennapjaikat, akik különféle termékekkel betörtek vagy be akartak törni az orosz piacra. A feladat első ránézésre egyszerűnek tűnt, de rá kellett jönnöm, hogy korántsem az. A legtöbb vállalat, melyekkel felvettem a kapcsolatot, nem lát lehetőséget az oroszországi piacra való kijutásra, úgy gondolják, hogy nem érdemes oda szállítani, ugyanis kis vállalati méret esetén nem térül meg a befektetés. Sokakat elriaszt az ország híre, a magas korrupciós szint, valamint a kapcsolatok hiánya. Ezen kívül az oroszországi üzletkötéshez fontos az orosz nyelv legalább alap szintű ismerete, ugyanis ahogy fentebb említettem, az ottani vállalkozók sokkal szívesebben kötnek olyanokkal üzletet, akik veszik a fáradságot és megtanulják egy kicsit a nyelvüket. Emiatt gyakran fordul elő, hogy az Oroszországban tevékenykedő kkv-k alapító tagjai közül valaki orosz származású és anyanyelvű.

IV. 3. Egy sikertelen vállalkozás⁹¹

Az első beszélgetés alanya egy 32 éves vállalkozó, aki névtelenséget kért, így a továbbiakban csupán a keresztnévét fogom használni. Zoltán energiatalt akart exportálni Oroszországba, de úgy gondolta, hogy ezt könnyebben teheti meg Ukrajnából, mint Magyarországról, így először az ottani piacra tervezett betörni. Ez az ötlet számomra is használhatónak tűnik, ugyanis ukrán származása miatt (Kárpátaljáról származik, és a családja a mai napig ott él) ott rendelkezett kapcsolati tőkével, valamint egy ukrainai disztribúciós raktárral akár mindkét ország piacát elláthatta volna a termékével. Így a hasonló helyzetben lévő, kelet felé exportálni akaró magyar vállalatokhoz képest még előnnyel is indult, hiszen nem voltak nyelvi problémái, tudta, hogy milyen viszonyokra számíthat az ügyfelek megbízhatóságát vagy a szállítási körülményeket illetően.

⁹⁰ http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/hogyan-uzleteljunk-oroszorszagban/

⁹¹ Melléklet VI. 3. 1. 1. interjú

2011-ben alapított egy Kft-t az országban az ott élő testvérével oly módon, hogy a vállalatban a többségi tulajdonrész nem az övé volt, ugyanis állítása szerint Ukrajnában külföldi állampolgár nem birtokolhat 49 %-nál nagyobb tulajdonhányadot semmilyen vállalkozási formában. Kutatásaim szerint azonban itt valami tévedés volt, azt az információt találtam, hogy nincs az országban olyan ágazat, amely a külföldi befektetők elől el lenne zárva, és a tulajdonhányad sincs maximalizálva, sőt támogatják a befektetéseiket. 2005-ben hozták létre az Ukrán Befektetés Ösztönzési Központot, amely amellet, hogy tájékoztatást nyújt az érdeklődőknek a vállalkozási lehetőségekről, a törvényi előírásokról, tanácsadással abban is segít a vállalkozóknak, hogy melyik régióban érdemes befektetniük a tőkéjüket.⁹² Valószínű tehát, hogy más tényező is közrejátszott abban, hogy vegyes vállalkozást alapított, esetleg úgy gondolta, hogy az ottani cégek szívesebben kötnek hazai tulajdonú vállalattal üzletet. Azonban nem járt sikerrel, annak ellenére, hogy ukrán tulajdonban volt a Kft, nem sikerült betörnie a piacra.

A sikertelenség egyik oka véleményem szerint az volt, hogy nem végezte el a szükséges piacelemzéseket, jelentősebb marketingtevékenység nélkül akart exportálni. Úgy gondolta, hogy pusztán a családi kapcsolati tőkét felhasználva is sikeres lehet. Azonban nem így történt, nem hogy a szállítás, de az ügyintézés is problémás volt számára, nem a megfelelő helyeken voltak kapcsolatai. Nem tudott kihez fordulni, ha lassult az ügyintézés, így belekeveredett korrupciós ügyekbe is (fizetett, hogy hamarabb kapja meg az okmányokat, hogy hamarabb engedjék át a termékét a vámon). Állítása szerint a már piacon lévő vállalatok azért fizettek a hivataloknak, hogy ne engedjék be az ő termékét, mert nem akartak nagyobb konkurenciát az amúgy egymás közt felosztott piacukra. Így összességében legalább kétszer annyit fizetett, mint amennyivel a hivatalos dokumentumok, előírások alapján számolni lehet. Mivel egy vállalat indítása alapvetően rengeteg költséggel jár, a csúszópénzek miatt pedig még drágább lett, így bizonyos mértékű forráshiánnyal is szembe kellett néznie, ahogy a szavaiból kivettem, hitelt vett fel a kft beindításához. Ez alapvetően járható út, az induló vállalkozások nagytöbbsége banki forrásból szerzi a kezdőtőkét, neki azonban nem sikerült az üzletet beindítania, a hitel ennek ellenére terheli.

A másik lépése, amit elhibáztatnak tartok, az volt, hogy már első üzletnél, új, ismeretlen piacra lépőként is arra számított, hogy az ügyfél előre fog fizetni. Ezt csak hosszú ideje fennálló, megbízható kapcsolat esetén szokták a vevők megtenni, még akkor sem szívesen.

⁹²http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/F5BDE14B-240A-45C5-8136-F349129A971B/0/uzletkotes_ukrajnaban.pdf

Előleget is nagyon nehéz kialkudni, hiszen sem a vállalkozót, sem az áruját nem ismerik. Erre Zoltán is rájött, ezért egy teherautónyi energiátalt ki is vitt Ukrajnába. Szerintem a megrendelők nem lehettek elégedettek valamivel, vagy a minőséggel, vagy a termék valamely más tulajdonságával (csomagolás, űrtartalom, összetétel), ugyanis ezután visszaléptek az üzlettől. Azt mondja, hogy a leszállított áru fele még most is ott van Ukrajnában, nem is akarja hazahozni, az eladására pedig nem lát semmilyen lehetőséget.

Összességében úgy gondolom, hogy Zoltán több elhibázott döntést is hozott, nem nézett utána rendesen dolgoknak, nem végzett piackutatást, és alapvetően nem tudta, mibe vág bele. Nem volt tapasztalata, de nem is gondolta át, hogy mit is akar, szinte ad hoc jelleggel kezdett neki egy üzleti vállalkozásnak. Véleményem szerint sokkal jobban is neki lehetett volna fogni ennek az üzletnek, bár akkor sem biztos, hogy sikeres lehetett volna ez a vállalkozás, hiszen az ukrajnai korrupciós szint valóban nagyon magas, így tényleg nehéz ott bármilyen vállalkozói tevékenységbe belefogni.

IV. 4. Kecskeméti Konzerv Kft⁹³

IV.4.1. A vállalat rövid ismertetése

Második interjúmat a Kecskeméti Konzerv Kft exportmenedzserével, Tóth Verával készítettem. Bár a konzervgyár alkalmazottainak számát tekintve szezonálisan nem teljesíti a középvállalat kategória feltételeit, mégis annak tekinthető, ugyanis az éves bevételük nem haladja meg a törvényben előírt keretet.⁹⁴

A konzervgyár 1901 nyarán kezdte meg működését. Ekkor még főleg gyümölcskonzerveket gyártottak. 1957-ben vált Magyarország egyik legnagyobb konzervgyárává, ekkor már zöldségeket és gyümölcsöket is feldolgoztak (borsó, bab, sárgarépa, vágott bab, spárga, paradicsom, valamint kajsziparack, őszibarack, ringlő, körte, cseresznye, dió, eper, ribiszke, szamóca). A 70-es évek közepén – Magyarországon elsőként – kezdtek vákuumzárású kukoricakonzerveket, és közép-európai szinten elsőként paradicsomport gyártani, 1980-ban

⁹³ Melléklet VI. 3. 2. 2. interjú, 60. oldal

⁹⁴<http://e-beszamolo.kim.gov.hu/kereses-BalanceForm.aspx?b=PcUh9qLF1h0Gz8FM7ck4Sg%3d%3d&so=1&c=q8i%2fnpKMqwUKnsUOK93org%3d%3d>

pedig beindult a bébiétel- és bébiital-gyártás. A Kecskeméti Konzervgyár egészen 1982-ig csak a hazai piacot elégítette ki, nem termelt exportra.⁹⁵ A kivitel ettől az évtől indult meg, főleg a Szovjetunióba, valamint a KGST országokba. 1992-ben privatizálták az addig önkormányzati tulajdonú vállalatot, innentől Kecskeméti Konzervgyár Rt-ként működött tovább. Jelenlegi formájában, Kecskeméti Konzerv Kft-ként 2005 óta létezik. Jelenleg a fő profiljuk a zöldségkonzerv-gyártás, azon belül a legtöbbet kukorica- és zöldborsó-konzerveket készítenek.

Mint fentebb említettem, a konzervgyár a 80-as évek óta szállít az orosz piacra, tehát már hagyományosnak számít ez a kereskedelmi kapcsolat. Mivel ez alatt az idő alatt a kapcsolat nagyjából folyamatosnak volt mondható, a Szovjetunió felbomlása után még áron alul is szállítottak, hogy meg tudják tartani a helyzetüket a piacon, így a Kecskeméti Konzerv Kft 2005-ös megalakulása után sem volt gondjuk a kapcsolatfelvétellel. A gyár termelésének nagyjából 50 %-a ment az orosz piacra a megalakulás évében. Azóta ez a részarány folyamatosan csökkent, bár Tóth Vera szerint idén sokkal többet exportálnak, mint tavaly, úgyhogy 10-20 %-kal magasabb kiviteli értékre lehet számítani az előző évi értékhez képest. Az a terület is leszűkült, ahová szállítanak. Régen az Urál-hegységen túl is voltak partnereik, mára viszont onnan a kínai termékek kiszorították őket, így Oroszország európai területei jelentik a vállalat ottani felvevőpiacát.

A 2005 után tapasztalható kereslet-visszaesést főleg azzal magyarázza, hogy a kínai és thaiföldi vállalatok is megjelentek a piacon, akik sokkal kedvezőbb áron kínálják a termékeiket. Ezen kívül a nyugat-európai országok is konkurenciát jelentenek. Az, hogy ennek ellenére fent tudtak maradni, és továbbra is szállítanak Oroszországba, annak köszönhető, hogy minőségi termékeket gyártanak, és minden piacra nyitottak, így amikor az orosz megrendelések csökkenni kezdtek, az Európai Unió piacait is célba vették. Fontosnak tartják a piacdiverzifikációt, Európa szinte minden országába szállítanak. A legjelentősebb európai partnereik Svédország, Dánia, Németország, Lengyelország, Szlovákia, Csehország, Svájc, Szlovénia, Horvátország és Szerbia, de tovább kívánják bővíteni a kapcsolataikat, jövőre valószínűleg az Egyesült Királyság piacára is sikerül betörniük.

Tóth Vera szerint az idei orosz exportnövekedés az ottani piaci lehetőségek bővülésének köszönhető. Fontos tényezőnek tartja a WTO csatlakozás következtében bekövetkezett vámcsökkenések szerepét is a további kereskedelmi kapcsolatok tekintetében. Amikor a

⁹⁵ <http://www.kkkft.hu/index.php/hu/cegtoertenet.html>

bevezetett kvótarendszerről kérdeztem, azt mondta, hogy véleménye szerint ez az ő exportlehetőségeiket nem veszélyezteti, hiszen az orosz piac élelmiszer-felvevő képessége nagyon nagy, az ő szavaival élve „azt a rengeteg embert etetni kell”. Azt azonban hozzá tette, hogy mind a csatlakozás, mind a kvótarendszer elő fogja segíteni a piaci verseny növekedését, így erősödő konkurenciával kell majd a jövőben megküzdeniük.

IV. 4. 2. Az orosz piacra lépés jellemzői

Megkérdeztem interjúalanyomat, hogy mik azok a tényezők, amik az orosz piacot leginkább meghatározzák, hogyan érdemes a piaci betöréshez hozzákezdeni, valamint milyen nehézségeket tapasztalnak ottani tevékenységükkel kapcsolatban. Elsősorban azt emelte ki, hogy a szovjet idők óta az ország hatalmas változáson ment keresztül, most a jó marketing a piacra lépés elengedhetetlen feltétele. Fontos, hogy a partnert már részletesen kidolgozott célokkal, konkrét árajánlatokkal keressük fel, valamint jó, az átlagnál magasabb minőségű termékeket kell szállítani, és azokat is folyamatosan megújítani, fejleszteni kell. Véleménye szerint direktmarketinget alkalmazva a legegyszerűbb partnereket szerezni és megtartani, úgy véli, hogy ezzel a módszerrel bármelyik középvállalkozás sikeresen el tudja adni az áruját. Az orosz konzulátus szintén segítőkész, a piacra lépőknek segít partnereket találni. A Kecskeméti Konzerv Kft általában az internet segítségével, vagy már meglévő ügyfelek ajánlásával veszik fel a kapcsolatot a potenciális vevőkörrel. Az ajánlattétel azonban csak a kezdet, a marketingfolyamat meglehetősen hosszú, általában legalább két évet vesz igénybe.

A kapcsolatfelvételnek a nemzetközi kiállításokon való részvétel is jó módja lehet. A vállalat képviselői minden, a tevékenységi körükbe tartozó európai kiállításon részt vesznek, így is próbálnak partnereket szerezni. Az orosz vállalatok szintén képviseltetik magukat ezeken az eseményeken, ezáltal ha megtetszik nekik a Kft terméke, megrendelések szülehetnek. Előfordul, hogy nem azonnal, esetleg hónapokkal, évekkel később, de akár tartós kapcsolatok is kialakulhatnak a találkozásokból. Interjúalanyom mesélte, hogy három éve, egy amszterdami kiállításon találkozott egy orosz cég képviselőjével, aki érdeklődött is a konzervgyár termékei iránt, később azonban nem jelentkezett. Már azt hitte, hogy nem lesz az üzletből semmi, amikor egy évvel a termékexpó után a vállalat még is felvette velük a kapcsolatot, és nagyobb megrendelést tett. Ez a kapcsolat azóta is működik, folyamatos az összeköttetés. A vállalat igyekszik, amennyire lehet, direkt szállítani, nem veszik igénybe a disztribútorok segítségét. Az első években még disztribúciós központoknak szállítottak, mert

az egyszerűbb volt, hiszen nekik meg vannak a saját értékesítési csatornáik, de olcsóbban veszik meg az árut, emiatt kevesebb a beszállító vállalat haszna is. Azonban a Kft nem csak személyes kapcsolatok útján van jelen az orosz piacon. Különböző nagyvállalati hálózatoknak, multinacionális cégeknek is dolgoznak beszállítóként, akik szintén piaci részesedéssel rendelkeznek Oroszországban. Ez nagyjából a vállalkozás exportjuk 80 %-át teszi ki, így nem csak közvetlenül, de közvetett módon is jelen vannak a piacon.

Azt is megtudtam, hogy a konzervgyár exportstratégiájának legfontosabb eleme a kapcsolatok folyamatos bővítése. Céljuk, hogy minden évben legalább két-három új ügyfelet szerezzenek, hiszen (Tóth Vera véleménye szerint) az orosz piac még nem teljesen kiforrott, így a kapcsolatok nagy része nem is állandó. Ahogy már korábban megjegyeztem, nagyon nagy a konkurencia is, így akik az első években a fő megrendelők voltak, folyamatosan csökkentette a megrendeléseit, más beszerzési forrás után néztek. Ha tehát egy vállalat meg akarja tartani a piaci részesedését, muszáj mindig újabb és újabb kapcsolatokat teremtenie. Pozitív a tapasztalatuk az oroszok fizetési és szerződésbetartási hajlandósága területén. Az írásos megállapodás kialakulása egy hosszú, bürokratikus folyamat, de ha egyszer megszületik a megegyezés, akkor nem valószínű, hogy a partner attól eltérne, vagy nem venné át az árut. Számukra emellett mindenképpen előnyös, hogy a kormány jelenlegi gazdaságpolitikája támogatja a KKV-k piacra jutását a keleti területeken. Kereskedőházakat akarnak kialakítani a fontosabb orosz városokban (pl. Moszkva, Szentpétervár, Jekatyerinburg), hogy az exportáló magyar vállalatok kapcsolatrendszer-kiépítését segítsék, valamint kedvező hiteleket is nyújtanak, ha a cégnek erre lenne szüksége.

A problémák közül elmondása szerint a legmeghatározóbb az, hogy Oroszországban az ügyintézés, a szerződések megkötése rendkívül bürokratikus. A partnerek egy-egy szállítmányhoz nagyon sok papírt kérnek⁹⁶, különféle származási igazolásokat, minőségbiztosítási tanúsítványokat. Ezek mindegyike pénzbe kerül, a származási igazolások darabja pl. 10 000 Ft körül mozog, így jelentősen megdrágítja az üzletet. Interjúalanyom szerint csak úgy lehet betörni a piacra, ha a vállalkozás orosz szabványoknak megfelelően termel, és erről igazolást is tud felmutatni. A legszélesebb körben elfogadott orosz minőséget igazoló okmány a ГОСТ. Ezt azonban a kis vállalkozások általában nem tudják megengedni maguknak, emiatt az exportlehetőségeik nagyon korlátozottak lesznek.

⁹⁶ A Kecskeméti Konzerv Kft által minden szállítmánnyal küldött okmányok listája megtekinthető a melléklet VI. 3. 2. 2. interjú, 64. oldalán

A vámügyintézés nehézségeiről is érdeklődtem, de kiderült, hogy ezt a részét az ügyletnek nem a Kft intézi, hanem egy külső megbízott cég, ők csak a vámelőkészítést, az okmányok összekészítését végzik. Náluk így nem igazán merülnek fel ezzel kapcsolatban problémák abban az esetben, ha sikerült a szerződésben pontosan letisztázni, hogy milyen okmányok kellenek, és mindent sikerült időben beszerezni. Ilyen esetben az egész vámolás pár óra alatt elkészül. Pozitív tapasztalatuk van az orosz partnerekkel ezen a téren, mert ha nem jók az okmányok, vagy valahol hiba van bennük, akkor inkább javítást kérnek, de nem törlik a megrendelést. A szállítást tekintve általában FCA paritáson adják fel az árut, vasúti vagy közúti szállítóeszközzel. A vasúti forgalom hideg és meleg vagonokkal történik. A második fuvarozási módszer télen jellemző, de mivel nagyon megdrágítja a fuvardíjat, a fő szállítási szezon szeptember-október környékén van. Kamionnal a fehérorosz, ukrán és kalinyingrádi területekre viszik az árut, hiszen ide kisebb tételek mennek, ezen kívül gyorsabb ez a fajta szállítás.

IV. 5. 20 éve az orosz piacon⁹⁷

A harmadik interjút egy másik sikeres vállalkozóval, Biri Józseffel készítettem. Ő különféle vegyipari termékeket, zománcalapanyagokat szállít többek között Oroszországba, valamint három volt szovjet tagköztársaságba, Ukrajnába, Romániába és Fehéroroszországba. Három Kft tulajdonosa, de ezek közül egy az, amivel exporttevékenységet folytat, a másik kettő ennek a Kft-nek dolgozik be, szállít alapanyagokat és félkész termékeket. A Kft a Kecskeméti Kád- és Zománcgyár utódszervezetének tekinthető, bár méretileg jóval kisebb az egykori üzemnél, csupán 70 alkalmazottja van, szemben azzal, hogy régen ez egy 1400 főt foglalkoztató nagyvállalat volt. Így ennek a cégnek is, csakúgy, mint a konzervgyárnak, történelmi gazdasági kapcsolatai vannak az orosz piaccal.

A célországok mindegyike különböző értékesítési stratégiát igényel, ugyanakkor abban egyezik az összes módszer, hogy kiegyensúlyozott export-import kapcsolatra törekszik az érintettekkel, onnan szerzi be az alapanyagokat, ahol majd a készterméket is értékesíteni fogja, ilyen módon is biztosítva magát a pénzügyi kockázat ellen. Abban is egyezik a módszer, hogy a logisztikát nem ő intézi, ezt a másik félre bizza, mind a bejövő, mind pedig a kimenő áruforgalom esetén. Ezzel ugyan megkönnyíti saját maga számára a fuvarozás részét, hiszen jószerével nem is kell vele foglalkoznia, viszont pluszköltségeket generál, ami a

⁹⁷ Melléklet VI. 3. 4. 3. interjú, 70. oldal

nyereségét csökkenti. A termékek Oroszország minden részébe, az európai és az ázsiai területekre egyaránt kijutnak. Az, hogy ezt meg tudja tenni, erős piaci pozíciót feltételez, és ezt a feltevést az is tovább erősíti, hogy előre fizetést kér a partnerektől, és azok ezt minden gond nélkül teljesítik. Mindez valószínűleg arra vezethető vissza, hogy több mint 20 éve szállít ezekre a piacokra, kisebb-nagyobb megtorpanásokkal, de folyamatosan és megbízhatóan. Folyamatosan fejlesztik a termékeiket, egyetemekkel, főiskolákkal összefogva különféle kutatásokat végeznek. Ily módon nem csak a kutatás adminisztrációját teszik egyszerűbbé, de a fiatalok képességeit felmérve új munkatársakat is toborozhatnak. A piacon maradás titka szerinte a jó minőségű termék, a lehető legjobb szakemberek, a hosszú távú gondolkodás és a versenyképes, alacsony ár, bár néha mindezek ellenére is kiszorítja őket a konkurencia bizonyos területekről.

Elmesélte, hogy három évig szállítottak belső bevonathoz alapanyagot egy acélcső gyártó cégnek Moszkva közelében, mely szénhidrogének szállítására alkalmas vezetékeket készít. Legnagyobb versenytársuk a Henkel cég volt, aki végül tőkeerejét felhasználva beruházást eszközölt a gyárba, és így elhódította tőlük a megrendelőt, bár Biri József szerint az ő termékük jobb minőségű és kedvezőbb árú is volt, mint a nagyvállalaté.

A sikerük másik tényezőként a klaszterekhez való csatlakozást és a modern technika kihasználását említi. A vállalat alapító tagja több klaszternek, valamint csatlakozott is több ilyen cégszövetkezethez. Ezek közül kettőt, az AIPA és a 3P klasztert név szerint is említi. Az AIPA klaszter egy nem tevékenységi kör szerint rendeződő csoportosulás, mely 2010-ben alapult, célja a tagok versenyképességének növelése. Bármely dél-alföldi régióba tartozó vállalat beléphet a szövetkezetbe, ha van Kecskeméti telephelye.⁹⁸ A 3P klaszter már ágazati csoportosulás, a 2007-ben alapult szervezet a műanyagipari, csomagolótechnikai és nyomdaipari vállalatokat várja a tagjai közé. Ennek a klaszternek is az innováció, a kutatás-fejlesztés és a versenyképesség javítása a legfőbb célja.⁹⁹ A vállalkozás ezeken az összefogásokon keresztül újabb kapcsolatokra tud szert tenni, valamint sokkal valószínűbb, hogy értesül azokról a konferenciákról, előadásokról, melyek a tevékenységi köréhez kapcsolódnak, és a fejlődéséhez fontosak lehetnek.

Oroszországon belül nagyon nagy fejlettségi különbségek vannak, az előbb említett csőgyár ultramodern, emberi fizikai erőt egyáltalán nem igényel a működése során, míg a Kirovi

⁹⁸ <http://aipa.hu/hu/hir/20100416/megalakul-az-aipa-klaszter>

⁹⁹ <http://www.3pklaszter.hu/klaszter/>

Öntvénygyár, ahova interjúalanyom cége szintén szállít alapanyagokat, még elmaradott, környezetre és az emberi egészségre ártalmas anyagokat is használ a termékei előállítás során. Sem a munkavédelmi, sem a minőségbiztosítási szabályozás nem megfelelő. Mikor az egyes cégeknek szállít, meg kell vizsgálnia, hogy azok milyen fejlettségi szinten állnak, milyen piacra akarnak termelni, és úgy kell alapanyagot ajánlania, hogy az a leginkább passzoljon ehhez a célkitűzéshez, még akkor is, ha ez azt eredményezi, hogy a rosszabb minőségű, így tehát olcsóbb termékét kell is ajánlania.

A kapcsolatrendszer Oroszországgal részben a régi, zománcgyári kapcsolatokon alapul, bár az ottani átszervezések, megújulás miatt a legtöbb személy, akivel még '90 előtt kapcsolatban álltak, lecserélődött fiatal, nyugati országokban képzett szakemberekre. Így tehát új összeköttetéseket kellett kialakítaniuk. Az orosz piacon szerint kifejezetten fontos az, hogy kivel áll kapcsolatban az ember, mindenféleképp olyan személynek kell lennie, aki neves a szakmájában. Szerinte kapcsolat nélkül nem lehet üzletet kötni, ha valaki csak úgy kimegy és tárgyalni szeretne, nincs rá esélye, hogy bármilyen üzleti eredményt elérjen. Amire szintén figyelni kell, az a korrupció, aminek sajnos a mai napig nagyon magas a szintje, bár Biri József szerint az elmúlt 20 évben, mióta ő oda szállít, nagymértékű javulást tapasztalt.

Véleménye szerint az orosz kapcsolatokban nagyon fontos a nyelvtudás, bár az új generációs üzletemberekkel, akik már Európában tanultak, már lehet angolul tárgyalni, azért jó néven veszik, ha valaki oroszul szól hozzájuk. Ő maga is próbálja mindig fejleszteni a nyelvtudását, aktívan tartani a szókincsét, hogy ezzel is helyzeti előnyt szerezzen a többi vállalkozóhoz képest, akik nem tudnak oroszul. Amikor a WTO csatlakozásról kérdeztem, azt válaszolta, hogy egyelőre nem érzi, hogy bármi is változott volna, de ez nem is csoda, hiszen még három hónap sem telt el, és szerint ez még egy évig legalább nem fog jelentősebb, a mindennapi életben érzékelhető eredményeket hozni. Nagyon fontosnak tartja az orosz piaci jelenlétet, nagy lehetőségeket lát benne, hogy hosszú távon is kedvezően lehet majd kereskedni Oroszországgal.

V. Összefoglalás

Kutatásom alap kérdése az volt, hogy megéri-e KKV-ként az orosz piacra exportálni. A dolgozat megírása után úgy vélem, hogy igen, mindenképpen érdemes Oroszországot célba venni, bár ahhoz, hogy a vállalkozás sikeres legyen, legalább közepes méret szükséges. Véleményem szerint a KKV-knak ki kell használnia a jelenlegi kedvező gazdasági helyzetet, azt, hogy mind az EU, mind a magyar kormány a keleti nyitás mellett van, és támogatja is annak megvalósulását.

Összességében elmondható, hogy Oroszország hatalmas felvevőpiac, ugyanakkor területén belül hatalmas gazdasági-fejlettségi eltérések tapasztalhatók. Vannak olyan területek (Moszkva, Szentpétervár környéke), ahol szinte telített a piac, ott a vállalkozóknak nagyon nehéz helyzettel kell szembenézniük, ha bármilyen exportcikket be akarnak vinni. Ugyanakkor lehet találni piaci réseket is, a hatalmas méret nagy vásárlói igényeket is takar. Elvárják a minőségi árut, ugyanakkor minél alacsonyabb áron szeretnének hozzájutni a termékhez, így a piacgazdasági viszonyok, a verseny nagyon kiélezett a gazdaság minden területén. Annak, aki bele akarja vetni magát ebbe a lehetőségbe, mindenképpen alapos piacelemzést kell végeznie, kapcsolatokat kell kiépítenie és vállalkozó szelleműnek, nyitottnak kell lennie. A megfelelő szakképzettség mellett a nyelvtudás az egyik legfontosabb tényező.

VI. Források

- Erdősi Ferenc: Oroszország nemzetközi közlekedési infrastruktúráinak kényszerei, globális és regionális szerepei. Tér és Társadalom, 19. 2005. 1.
- Farkas Péter (1998): Oroszország iparának összeomlása; Deák András- Farkas Péter- Ludvig Zsuzsa- Réthi Sándor: Oroszország a világgazdaságban – válság előtt és után; Aula kiadó, 2001., ISBN 963 9345 15 6
- Jónás Ilona - Dr. Kovács Lászlóné - Dr. Mészáros Rezsóné - Vízvári Albertné: Földrajz – A kontinensek földrajza 5. javított kiadás, Mozaik kiadó Szeged 2007. ISBN 978 963 697 392 6
- Köves András: A KGST-kereskedelemtől az EU-csatlakozásig; Közgazdasági Szemle, L. évfolyam, 2003. szeptember
- Ludvig Zsuzsa: Oroszország és Kína: a partnerség határai; tanulmány; Magyar Tudományos Akadémia Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok, 2008. november
- Majoros Pál: Külgazdasági stratégia: a magyar gazdaság útkeresése
- Maklári István (2008): Piackutató tanulmány – indító információk a KSZGY SZ tagvállalatainak FÁK országokban való megjelenéséhez
- Rózsa Erika: Baskíria, Oroszország fejlődő köztársasága – szakdolgozat, 2009
- Weiner Csaba: A világgazdasági válság hatása Oroszországra – az orosz válságkezelő intézkedések – tanulmány; A globális válság: Hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások 7. kötet; MTA Világgazdasági Kutatóintézet, 2009. ISBN 978 963 301 532 2 Ö; ISBN 978 963 301 535 3
- <http://aipa.hu/hu/hir/20100416/megalakul-az-aipa-klaszter>
- <http://cpi.transparency.org/cpi2011/results/>
- http://cubesat.bme.hu/data/tamogatas/innovacio/Torveny_Kiakisvallalkozas.pdf
- http://doktori.bibl.u-szeged.hu/531/2/tz_eredeti3441.pdf
- <http://doktori.btk.elte.hu/hist/simon/disszert.pdf>
- <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/kereses-BalanceForm.aspx?b=PcUh9qLF1h0Gz8FM7ck4Sg%3d%3d&so=1&c=q8i%2fnpKMqwUKnsUOK93org%3d%3d>

- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2010-2011/hungary_hu.pdf
- http://eduline.hu/felnottkepzes/2012/9/13/Egy_orosz_ahol_minden_masodik_ember_doktor_ZLM8FJ
- http://elib.kkf.hu/edip/D_14901.pdf
- <http://eng.constitution.kremlin.ru/>
- http://eng.rzd.ru/statice/public/rzdeng?STRUCTURE_ID=4
- <http://gazdasagiradio.hu/cikk/82595/>
- http://hetivalasz.hu/data/Konferenciak/konferencia_prezentaciok/magyarok2011/Szollasi_Laszlo.pdf
- http://index.hu/belfold/tegnapiujsg/2008/06/28/1991_megszunik_a_kgst/
- <http://journal.ke.hu/asc/index.php/asc/article/view/32/58>
- http://kitekinto.hu/eia/2011/01/25/milyen_problemaakkal_kuzd_a_vilag_legnagyobb_oroszaga&lap=2
- http://kitekinto.hu/europa/2008/03/03/ami_az_orosz_elnokvalasztas_valodi_tetje_volt
- http://mek.oszk.hu/05400/05411/pdf/VMolnar_Kapcsolatok.pdf
- http://oroszvilag.hu/?t1=oroszorszag_hirei&hid=3593
- <http://oroszvilag.hu/?t1=tortenelem&hid=1728>
- <http://posztinfo.hu/oroszorszag/katasztrofalis-az-orosz-egeszsegugy/>
- <http://posztinfo.hu/oroszorszag/uj-orosz-kikotok-a-finn-obolben/>
- <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>
- <http://terebess.hu/keletkultinfo/lexikon/sziberia.html>
- <http://tortenelemklub.com/koezepkor/kesei-koezepkor/228-oroszorszag-toertene-882-1796>
- <http://tozsdeforum.hu/gazdasag/oroszorszagban-csokkent-a-munkanelkuliseg/>
- <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termesztudomanyok/foldrajz/regionalis-foldrajz/kelet-europa-foldrajza/oroszorszag-foldrajza>
- <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termesztudomanyok/foldrajz/termeszetfoldrajz/hideg-ovezet-fuggoleges-ovezetesseg-a-hideg-ovezet-jellemzoi>
- <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termesztudomanyok/termeszetismeret/ember-a-termeszetben-6-osztaly/europa-eghajlata/eghajlat-az-eszak-europai-oroszokban>
- <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termesztudomanyok/termeszetismeret/ember-a-termeszetben-6-osztaly/europa-eghajlata/eghajlat-a-kontinens-belsejeben>

- <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/termeszettudomanyok/termeszetismeret/ember-a-termeszetben-6-osztaly/europa-eghajlata/eghajlat-a-foldkozi-tenger-menten>
- <http://ujsozo.com/online/kulfold/2010/09/14/putyin-10-ev-mulva-nem-lesznek-katyus-autoutak-oroszorszagban>
- <http://vmek.oszk.hu/04800/04818/04818.pdf>
- <http://www.3pklaszter.hu/klaszter/>
- http://www.50plusz.net/id-1902-nyugdijak_nagyvilagban_jarulek_korhatar_.html
- <http://www.agronaplo.hu/szakfolyoirat/2012/09/aktualis/4977>
- http://www.aktuell.ru/russland/wirtschaft/moskau-petersburg_rzd_plant_neue_schnellbahn-bahnhoefe_2367.html
- http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/Konf-20091126/Presentation%20Kovacs%2020090926.pdf
- http://www.euvonal.hu/index.php?op=kerdesvalasz_reszletes&kerdes_valasz_id=528
- http://www.expresstorussia.com/russian_train_tickets.html
- http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CC0QFjAC&url=http%3A%2F%2Ftamop311.ofi.hu%2Fkiadvanyok%2Fkonyvek%2F18-eves-korra-emelt&ei=TjSAUPX5CovjtQalyYGIDQ&usg=AFQjCNEffLncM8zWPDi6q1bPx_8WL_gJQQ&sig2=DgU0YLrnUo8AWjBQ1qkkLA
- http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&ved=0CEIQFjAG&url=http%3A%2F%2Fandreas.rlan.hu%2Ferettségi%2Ftetelek%2Findex.php%3Fdir%3D%25C9retts%25E9gi%2Ft%25F6rt%25E9nelem%2F%26file%3DKereskedelem.doc&ei=EiZ9UJq0H7DS4QSRuIBg&usg=AFQjCNHWN0itYeqMHIp-e_gEcGdz3ANnw&sig2=GtAJ33mcrX_51CpgWOWjHQ
- <http://www.inforadio.hu/hir/kulfold/hir-496343>
- <http://www.kkkft.hu/index.php/hu/cegtoertenet.html>
- http://www.kormany.hu/download/8/82/a0000/2012_Orosz_V%C3%A1mtarif%C3%A1k_V%C3%A1ltozasa_A_WTO_Csatlakoz%C3%A1s_Ut%C3%A1n_elemez%C3%A9s.pdf
- <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/jel/jel31006.pdf>
- <http://www.kvvm.hu/szakmai/karmentes/annotaciok/csop5/22.htm>
- http://www.mandula.net/klorisites/kl_fzs_amfroralkotmany.html

- http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/F5BDE14B-240A-45C5-8136-F349129A971B/0/uzletkotes_ukrajnaban.pdf
- <http://www.mnb.hu/arfolyamok>
- http://www.mult-kor.hu/20040108_55_eve_alakult_a_kgst
- <http://www.nol.hu/archivum/archiv-336484>
- http://www.orszvilag.hu/?t1=orszorszag_hirei&hid=1186
- http://www.orszvilag.hu/?t1=orszorszag_hirei&hid=3520
- http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/hogyan-finanszirozhato-az-orsz-piacra-lepes/
- http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/hogyan-uzleteljunk-orszorszagban/
- <http://www.skyscanner.hu/repuloterek/ru/repuloterek-hely-szerint-orszorszag.html>
- <http://www.televizio.sk/2011/05/magyarország-kisebbségpolitikája-a-90-es-években/>
- <http://www.trademagazin.hu/piaci-hirek/magyarország-profitálhat-az-orsz-wto-tagságból.html>
- http://www.un.org/esa/sustdev/publications/energy_indicators/chapter7.pdf
- <http://www.visegradgroup.eu/visegr-kongresszus/racz-gyorgy-visegradi>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html#top>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/hu.html>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=164#rs>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2053rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=5#rs>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=2#rs>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2093rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=2#rs>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=7#rs>

VII. MELLÉKLET

VII. 1. Magyar-oroszl történelmi kapcsolatok

VII. 1. 1. A kezdetek

Az Oroszl Föderáció legkorábbi elődjének a Kijevi Ruszl tekinthető, mely az orosz, ukrán és fehéroroszl népek országa volt 882-1240-ig. Ekkor azonban mongol fennhatóság alá került, egészen 1480-ig. A fejedelemség újrászervezését és egységének megteremtését III. Iván nevéhez köthetjük, aki moszkvai központtal a XV. század végére a korábbi Kijevi Ruszl területét újra egyesítette. Központosított, fejedelmi hatalmat alakított ki, közigazgatási reformokat vezetett be, valamint a katonaságot szervezett, ütőképes haderővé alakította. Halála után zavaros időszak kezdődött az orosz történelemben, nem volt erőskezü uralkodó egészen a XVI. század közepéig, amikor IV. (Rettegett) Iván került hatalomra. Uralkodása első évtizedében reformokat vezetett be, többek közt a hadsereg, a földek elosztása és a vallás területén. Uralkodásának második felében, felesége halála után az értelmetlen háborús kegyetlenkedései miatt ragadt rá a „Rettegett” megnevezés, többek között elsőszülött fiát saját kezűleg gyilkolta meg. Halála után ismét zavaros idők következtek, a cári hatalom meggyengült, lázadások törtek ki.

Kereskedelmi kapcsolatok szempontjából ez az 5-600 év nem volt túl nagy jelentőségű, annak ellenére, hogy a magyarok és az oroszok elődei feltehetően már a 8-9. század környékén kereskedelmi kapcsolatban álltak egymással, ami a történelem során többé-kevésbé folytonosnak volt mondható. Ez főleg annak a kereskedelmi útvonalnak a kárpát-medencei leágazásának volt köszönhető, amely Kijevet kötötte össze Regensburggal, így a magyarokat is bekapcsolta a kelet-nyugati kereskedelembe.¹⁰⁰ Azonban a kereskedelem főleg a Fekete-tenger térségében csapódott le¹⁰¹ a két nép viszonylatában, hiszen ebben az időben az áruszállítás legegyszerűbben a folyami útvonalakon valósulhatott meg.¹⁰² Ezen kívül a közvetlen kereskedelem a magyar és orosz városok között nem volt jellemző, mert a Kijevi Ruszl meglehetősen elzárkózott a nyugati világtól.

¹⁰⁰ <http://doktori.btk.elte.hu/hist/simon/disszert.pdf> 11-12. oldal

¹⁰¹ Melléklet VI. 2. 1. 3. ábra: Kereskedelmi útvonalak Európában (6-9. század)

¹⁰² <http://vmek.oszk.hu/04800/04818/04818.pdf> 16-17. oldal, 174. oldal

A 12. századtól a határ menti kereskedelem is kialakult, bár az orosz elzárkózás miatt nem volt túl jelentős.¹⁰³ Mindkét állam kereskedett viszont a törökökkel a források szerint, bár ez főleg közvetett kereskedelem volt, hivatásos kereskedők révén valósulhatott meg a magyar és orosz városok és a Kalifátus között. Kereskedtek prémekkel, állati eredetű termékekkel, mint pl. prémek, állatbőrök, halenyv, méz és viasz; lábasjószággal, legfőképpen lovakkal, szarvasmarhákkel, de juhokkal is; növényi eredetű termékek közül pedig a fa volt a legkelendőbb termék. Import oldalon főleg luxuscikkek álltak, selyem, fűszerek, ezüstedények.¹⁰⁴

Magyarország a keresztes hadjáratok idején kapcsolódott be jobban a nemzetközi kereskedelembe. Már nem csak passzívan kereskedtünk, hanem a hadjárat adta lehetőségeket amennyire lehet ki is használtuk. Ebben az időben a kereskedelem szerkezete a fentebb leírt szerkezethez nagyon hasonló, vagyis exportra főleg nyersanyagokat (úgy mint réz, só, ón, ólom és fa) és mezőgazdasági termékeket (úgy mint gabona, bor, lábasjóság) vittünk ki, és katonai felszereléseket, kézműipari termékeket és luxuscikkeket importáltunk.¹⁰⁵ Oroszország felé továbbra is a passzív, közvetett kereskedelem volt a jelentősebb.

Az 1335-ös Visegrádi Királytalálkozó jelentős gazdasági eredményeket hozott. Ennek köszönhetjük a kereskedelmi utak átrendeződését, a részt vevő országok Bécs kikerülésével akartak kereskedni, ami a keleti kereskedelemre ugyanúgy hatással volt. Vámkedvezményekkel terelték más útvonalakra az árukat, így a magyar - lengyel - orosz kereskedelem központja Krakkó lett.¹⁰⁶

VII. 1. 2. A nyitás

Elsőként Borisz Godunov cár (1598-1605) ismerte fel, hogy Oroszország a nyugat-európai országokhoz képest mennyire elmaradott. Azért, hogy az ország lemaradását csökkentse, európai kézműveseket telepített be, főleg német területről, akik különböző privilégiumokat, például adómentességet kaptak a letelepedésért cserébe. Próbált egyetemet is alapítani, de ez az egyház tiltakozása miatt megghiúsult. Ezen kívül tizenöt nemesi származású ifjút küldött különböző európai országokba, hogy ott tapasztalatokat gyűjtsenek, majd onnan hazatérve az

¹⁰³ <http://vmek.oszk.hu/04800/04818/04818.pdf> 166. oldal

¹⁰⁴ http://doktori.bibl.u-szeged.hu/531/2/tz_eredeti3441.pdf

¹⁰⁵ http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&ved=0CEIQFjAG&url=http%3A%2F%2Fandreas.rlan.hu%2Ferettségi%2Ftetelek%2Findex.php%3Fdir%3D%25C9retts%25E9gi%2Ft%25F6rt%25E9nelem%2F%26file%3DKereskedelem.doc&ei=EiZ9UJq0H7DS4QSRuIBg&usq=AFQjCNHWN0itYeqMHlp-e_gEcGdz3ANnw&sig2=GtAJ33mcrX_51CpgWOWjHQ

¹⁰⁶ <http://www.visegradgroup.eu/visegr-kongresszus/racz-gyorgy-visegradi>

ott tanultakat Oroszország javára fordítsák. Terve azonban kudarcba fulladt, a kiküldött fiatalok közül mindössze egy tért haza. Fáradozásai tehát nem jártak sikerrel.

A tényleges nyitásig még majdnem egy évszázadot kellett várni, az csak I. (Nagy) Péter cár hatalomra kerülése (1695-1725.) után történt meg. Nagy Péter felismerte, hogy ahhoz, hogy Oroszország ténylegesen be tudjon kapcsolódni a nemzetközi kereskedelembe, tengeri kijáratra van szüksége. Elsődleges célja tehát a Balti-tenger és a Fekete tenger partvidékének meghódítása volt. A két cél közül csak az északi tengerre sikerült kijáratot szereznie, az északi háborúk folyamán a svédek legyőzésével. Megalapította Szentpétervárt, ami az északi-tengeri orosz kereskedelem központja lett. Azonban nem csak ilyen módon, vagyis kereskedelmi szempontból akarta felzárkóztatni az országot, hanem gazdasági és kulturális értelemben is. Ebben sokat segítettek neki fiatalkori tapasztalatai, amikor főként álöltözetben körbeutazta a nyugat-európai országokat, hogy lássa, min kellene Oroszországban változtatni a fejlődés érdekében. Uralkodása alatt reformokkal próbálta elindítani az ország fejlődését, központosított hatalmi rendszert vezetett be, megváltoztatta az adózást, merkantilista ipartámogató gazdaságpolitikát folytatott, hivatalnokrendszert vezetett be, iskolákat alapított, és a meglévőket is állami irányítás alá vonta.

Az öt követő uralkodók nem voltak túl jelentősek egészen II. (Nagy) Katalin hatalomra kerüléséig (1762-1796.). Uralkodása alatt Oroszország megszerezte a Fekete-tengeri kijáratot is, ami még Nagy Péter álma volt, így sokkal inkább a nemzetközi kereskedelem sodrásába került az ország, az északi tengeri kijárat ugyanis az év egy részében nem volt járható, mivel télen gyakran jégtáblás volt, a Fekete-tenger ellenben egész évben hajózható, és kijáratot jelent a Földközi-tengerre is. Gazdaságpolitikájában a mezőgazdaság támogatása játszotta a fő szerepet, illetve a városok fejlesztését is támogatta. Oktatási reformként bevezette az állami népiskolát, ám ez nem valósult meg, mivel nem volt rá megfelelő keret, sőt, megfelelő mennyiségű tanár és iskola sem.¹⁰⁷

Ezekben az időkben a magyar-orosz gazdasági kapcsolatok nem igazán fejlődtek, továbbra is megmaradtak a főként közvetett és részben közvetlen kereskedelem szintjén. Ennek oka egyrészt az, hogy a nyitás miatt főleg azok a városok tudtak tartós kereskedelmi kapcsolatot kiépíteni Oroszországgal, melyek északi-tengeri kijáratral rendelkeztek, így főleg a német területek, Hollandia, és az északi országok, másrészt ekkor Magyarország a Habsburg Birodalom része, és gazdasági kapcsolatai jó része az osztrákokkal, valamint a németekkel

¹⁰⁷ <http://tortenelemklub.com/koezepakor/kesei-koezepakor/228-oroszorszag-toertenete-882-1796>

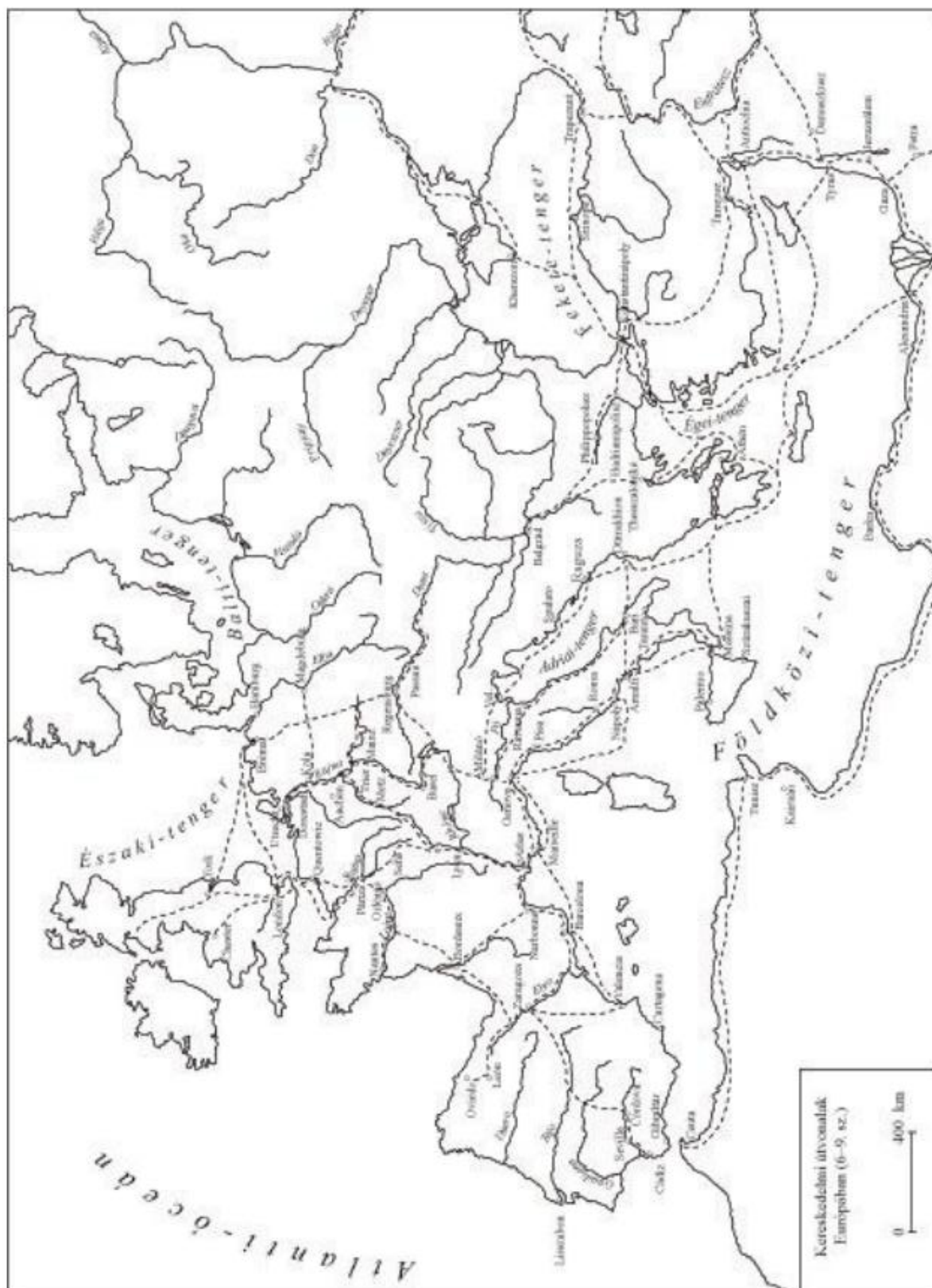
bonyolódik. Kulturális szinten azonban sok közös kapcsolódási pontot fedezhetünk fel. Ebben az időben sok magyar orvos tevékenykedett Oroszországban, többen a cárok, cárnők udvari orvosaként, pedagógusok, tudósok dolgoztak, kutattak az ország területén.¹⁰⁸ Nem tett jót a két ország kapcsolatának az 1848-49-es szabadságharc leverése, az, hogy az oroszok a Habsburgok segítségére siettek. A szabadságharc után minimálisra csökkentek a kapcsolatok a 19. század végéig. Ennek ellenére az oroszok szemmel tartották Magyarországot, figyelték a (hozzájuk nagyon hasonló) gazdasági problémákat, előrelépéseket, sikereket. Mindkét ország protekcionista gazdaságpolitikát igyekezett folytatni, és nagyon nagy hangsúlyt fektettek a fizetési mérleg egyensúlyára, inkább pozitívumot igyekeztek kihozni (erős exportösztönzés és importkorlátozás segítségével).¹⁰⁹

¹⁰⁸ http://mek.oszk.hu/05400/05411/pdf/VMolnar_Kapcsolatok.pdf

¹⁰⁹ <http://journal.ke.hu/asc/index.php/asc/article/view/32/58>

VII. 2. Ábrák:

VII. 2. 3. ábra: Kereskedelmi útvonalak Európában (6-9. század)



Forrás: <http://vmek.oszk.hu/04800/04818/04818.pdf> 17. oldal

VII. 2. 4. ábra: A magyar export földrajzi struktúrája 1930 és 2002 között (teljes export=100)

Ország	1930	1938	1949	1960	1970	1980	1989	1997	2002
Szovjetunió	0	0,1	24,9	29,4	34,9	29,3	25,1	-	-
FÁK	-	-	-	-	-	-	-	6,0	2,4
Oroszország	-	-	-	-	-	-	-	5,1	1,3
Németország	10,3	27,4	-	-	-	-	-	37,3	35,5
NSZK	-	-	7,2	5,1	6,9	9,7	11,9	-	-
NDK	-	-	1,8	11,5	9,4	6,8	5,4	-	-
Lengyelország	1,3	1,0	4,1	5,2	5,9	4,3	3,2	2,7	2,1
Csehszlovákia	16,8	4,1	10,1	10,7	8	6,1	5,1	-	-
Csehország	-	-	-	-	-	-	-	1,7	1,9
Szlovákia	-	-	-	-	-	-	-	1,4	1,4
Románia	3,2	4,0	5,6	3,0	2,2	2,4	1,5	1,7	2,3
Bulgária	0,6	1,0	1,9	1,4	1,1	1,5	0,7	0,2	0,4
A négy (öt) ország együtt	21,9	10,1	21,7	20,3	17,2	14,2	10,4	7,7	8,1
Jugoszlávia* és Albánia	5,7	3,1	3,4	4,5	2,4	4,4	4,2	4,3	3,3
Kelet-Közép- és Délkelet-Európa együtt	27,6	13,2	25,1	24,8	19,6	18,6	14,7	11,9	11,4
Ausztria	28,1	18,3	7,0	3,7	3,1	4,4	6,5	11,4	7,9
Olaszország	12,9	8,5	2,4	2,4	5,5	4,5	4,7	6,1	6,3

* 1997-ben és 2002-ben: Jugoszlávia utódállamai Szlovéniával együtt.

Forrás: Köves András: A KGST-kereskedelemtől az EU-csatlakozásig; Közgazdasági Szemle, L. évfolyam, 2003. szeptember, 766. oldal

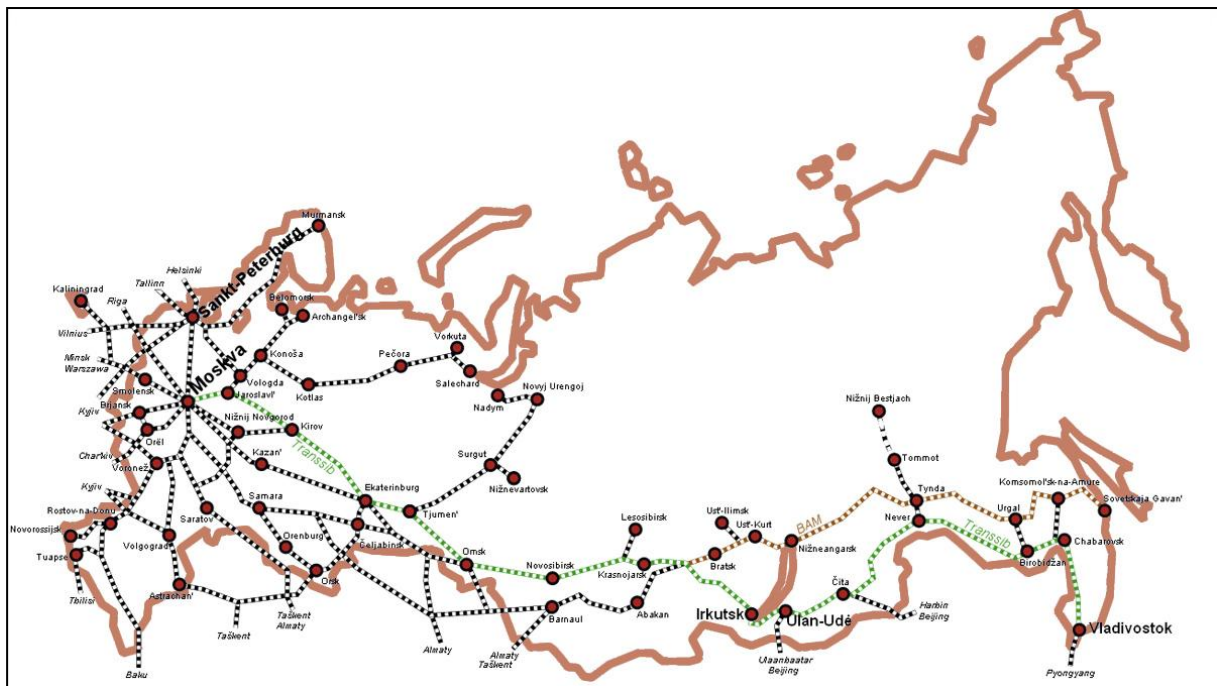
VII. 2. 5. ábra: A magyar import földrajzi struktúrája 1930 és 2002 között (teljes import=100)

Ország	1930	1938	1949	1960	1970	1980	1989	1997	2002
Szovjetunió	0	0,1	21,4	31,0	33,1	27,7	22,1		
FÁK	-	-	-	-	-	-	-	10,8	7,8
Oroszország	-	-	-	-	-	-	-	9,2	6,0
Németország	21,3	30,1	-	-	-	-	-	27,0	24,3
NSZK	-	-	5,6	5,7	5,1	6,9	16,0	-	-
NDK	-	-	0,8	10,3	10,4	11,7	6,2	-	-
Lengyelország	3,6	1,4	5,3	5,1	5,8	3,7	3,3	1,7	2,5
Csehszlovákia	21,0	6,6	10,3	11,5	7,9	5,1	5,2	-	-
Csehország	-	-	-	-	-	-	-	2,4	2,3
Szlovákia	-	-	-	-	-	-	-	1,9	1,8
Románia	8,9	9,8	4,7	4,3	2,4	2,1	1,6	0,7	1,1
Bulgária	1,4	0,8	1,4	1,3	2	1,3	0,9	0,1	0,1
A négy (öt) ország együtt	34,9	18,6	21,7	22,1	18,1	12,3	10,9	6,8	7,8
Jugoszlávia* és Albánia	5,1	4,5	2,3	2,5	2	2,6	3,6	1,0	1,0
Kelet-Közép- és Délkelet-Európa együtt	40,0	23,1	24,0	24,6	20,1	14,9	14,5	7,8	8,8
Ausztria	11,5	11,5	6,8	3,5	3,9	5,4	8,6	10,6	6,9
Olaszország	5,0	6,2	2,4	2,7	3,9	3,1	3,4	7,3	7,5

* 1997 és 2001: Jugoszlávia utódállamai Szlovéniával együtt.

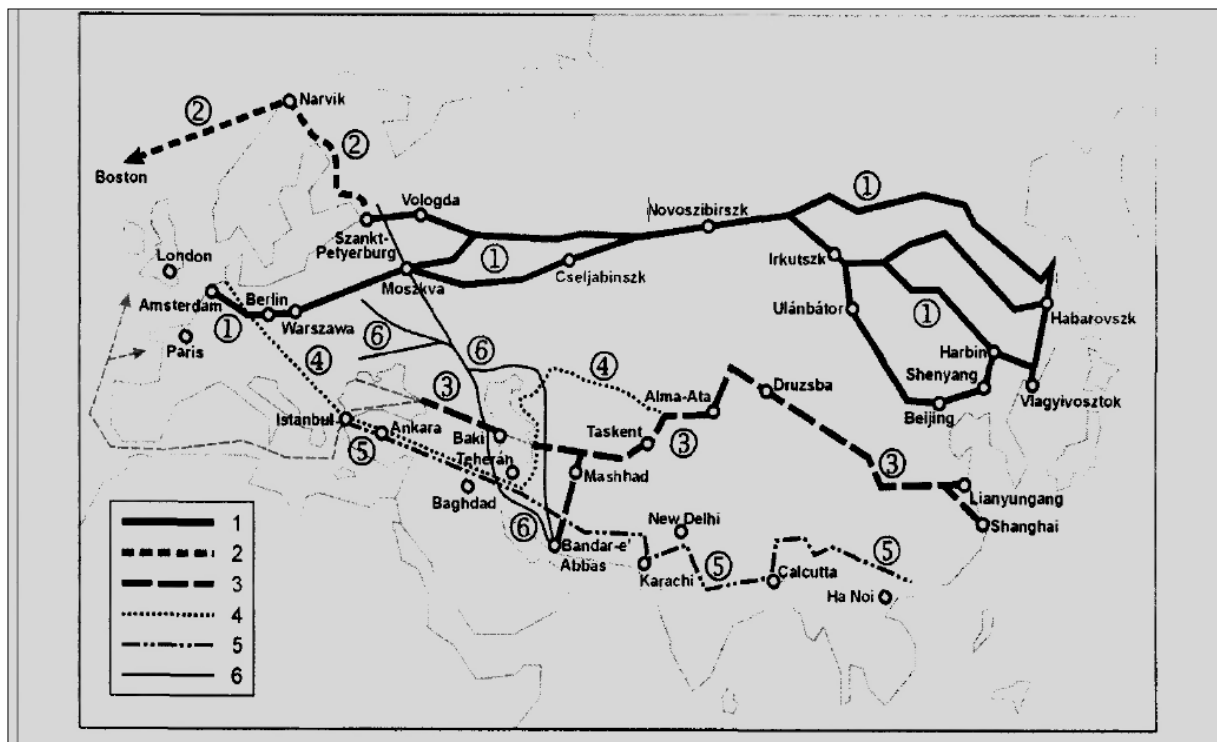
Forrás: Köves András: A KGST-kereskedelemtől az EU-csatlakozásig; Közgazdasági Szemle, L. évfolyam, 2003. szeptember, 767. oldal

VII. 2. 6. ábra: Oroszország vasúthálózat-térképe



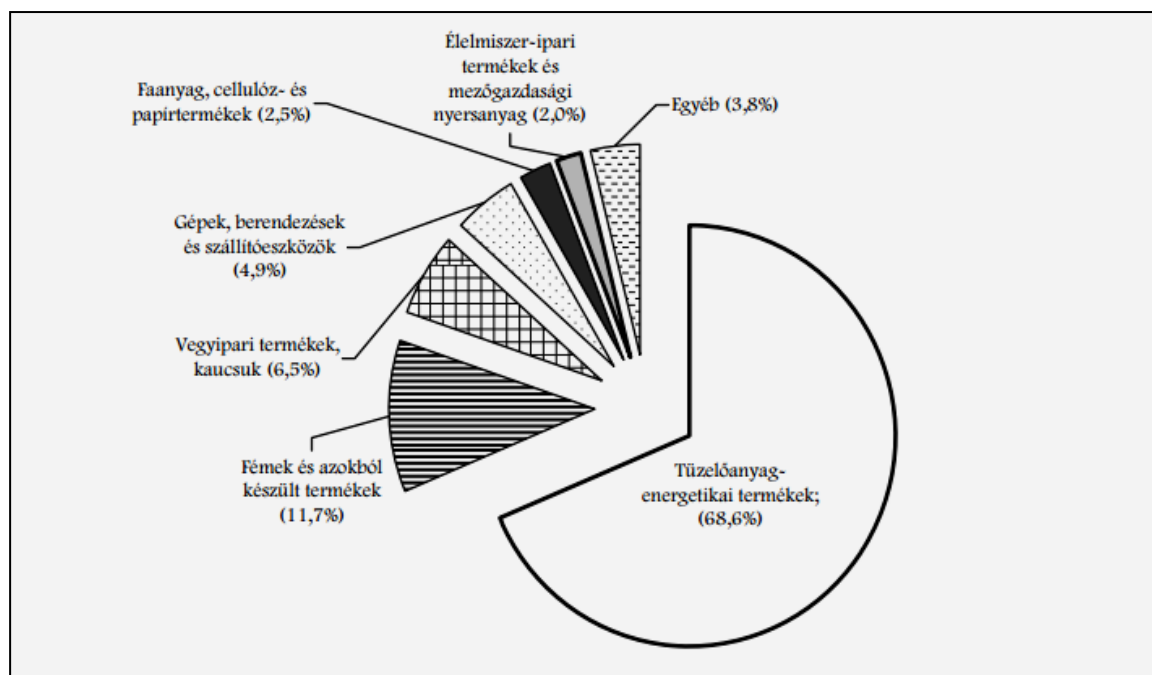
Forrás: http://www.expresstorussia.com/russian_train_tickets.html; 2012. október 22.

VII. 2. 7. ábra: Oroszország fő összekötő útvonalai kelet-nyugat és észak-dél irányban



Forrás: Erdősi Ferenc: Oroszország nemzetközi közlekedési infrastruktúráinak kényszerei, globális és regionális szerepei. Tér és Társadalom, 19. 2005. 1. 17. oldal

VII. 2. 8. ábra: Az orosz áruexport szerkezete 2008-ban



Forrás: Weiner Csaba: A világgazdasági válság hatása Oroszországra – az orosz válságkezelő intézkedések – tanulmány, 12. oldal; A globális válság: Hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások 7. kötet; MTA Világgazdasági Kutatóintézet, 2009. ISBN 978 963 301 532 2 Ö; ISBN 978 963 301 535 3

VII. 2. 9. ábra: Oroszország exportszerkezete 2009-2011.

	2009 (millió USD)	2009 (%)	2010 (millió USD)	2010 (%)	2011 (millió USD)	2011 (%)
Tüzelőanyagok és bányászati termékek	210 761	37,98	282 233	38,85	374 921	39,36
Tüzelőanyagok	191 199	34,45	253 577	34,90	341 220	35,83
Ipari termékek	63 708	11,48	84 304	11,60	100 768	10,58
Mezőgazdasági termékek	20 607	3,71	21 331	2,94	29 541	3,10
Vas és acél	19 917	3,59	24 206	3,33	27 738	2,91
Vegyi anyagok	18 489	3,33	24 963	3,44	31 288	3,28
Élelmiszeripari termékek	12 985	2,34	12 029	1,66	17 416	1,83
Gépek és közlekedési eszközök	12 426	2,24	16 889	2,32	19 974	2,10
Autóipari termékek	1 735	0,31	2 377	0,33	3 681	0,39
Irodai és távközlési berendezések	1 082	0,19	1 601	0,22	2 131	0,22
Távközlési berendezések	681	0,12	1 192	0,16	1 617	0,17
Gyógyszerek	423	0,08	633	0,09	746	0,08
Textilipari termékek	429	0,08	600	0,08	696	0,07
Elektronikus adattfeldolgozó és irodai berendezések	205	0,04	166	0,02	261	0,03
Integrált áramkörök és elektronikus alkatrészek	197	0,04	242	0,03	254	0,03
Ruházati termékek	116	0,02	145	0,02	210	0,02
Összesen	554 960	100	726 488	100	952 462	100

Forrás: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>, valamint saját számítások

VII. 2. 10. ábra: Az orosz nyersolaj-export 10 legfontosabb célországa 1999-2006.

1999				2004				2006			
Sorrend	Ország	Szállított mennyiség (ezer tonna)	Százalékos részarány a teljes orosz kőolajkiviteltől	Sorrend	Ország	Szállított mennyiség (ezer tonna)	Százalékos részarány a teljes orosz kőolajkiviteltől	Sorrend	Ország	Szállított mennyiség (ezer tonna)	Százalékos részarány a teljes orosz kőolajkiviteltől*
1.	Németország	19448	15,6	1.	Hollandia	35560	14,8	1.	Hollandia	46835	20,6
2.	Lengyelország	15675	12,6	2.	Németország	26395	11,0	2.	Olaszország	29545	13,0
3.	Olaszország	11978	9,6	3.	Olaszország	25609	10,7	3.	Németország	25218	11,1
4.	Ukrajna	8117	6,5	4.	Ukrajna	19091	8,0	4.	Lengyelország	19035	8,4
5.	Svájc	8073	6,5	5.	Lengyelország	17162	7,2	5.	Kína	10973	4,8
6.	Magyarország	5866	4,7	6.	Ciprus	16864	7,0	6.	Ukrajna	10658	4,7
7.	Szlovákia	5427	4,4	7.	Litvánia	8661	3,6	7.	Finnország	8187	3,6
8.	Csehország	4822	3,9	8.	Finnország	8300	3,5	8.	Litvánia	6843	3,0
9.	Litvánia	4184	3,4	9.	Kína	7365	3,1	9.	Magyarország	6777	3,0
10.	Nagy-Britannia	4123	3,3	10.	Szlovákia	5723	2,4	10.	Szlovákia	5898	2,6
	<i>Fentiek együtt</i>	<i>68265</i>	<i>54,8</i>		<i>Fentiek együtt</i>	<i>135170</i>	<i>56,4</i>		<i>Fentiek együtt</i>	<i>123134</i>	<i>54,2</i>
	Összesen	124644	100,0		Összesen	239810	100,0		Összesen	227542	100,0

* a 2006-os adatok nem tartalmazzák a Belorussziába irányult szállításokat, így az arány kisebb mértékben felfelé torzít

Forrás: Ludvig Zsuzsa: Oroszország és Kína: a partnerség határai; tanulmány, 28. oldal; Magyar Tudományos Akadémia Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok, 2008. november; <http://www.fakprojekt.hu/docs/Muhelytanulmany%20Kina-Oroszország.pdf>

VII. 2. 11. ábra: Oroszországi szövetségi körzetek



Forrás: Rózsa Erika: Baskíria, Oroszország fejlődő köztársasága – szakdolgozat, 2009.; 12. oldal, http://elib.kkf.hu/edip/D_14901.pdf

VII. 3. Interjúk

VII. 3. 1. 1. interjú

Interjú egy vállalkozóval (nevezzük Zoltánnak), aki neve elhallgatását kérte, 2012. október 28-án, délután 5 órakor telefonon, előzetes megbeszélés alapján. Zoltán energizált akart Ukrajnában, majd később az orosz piacon értékesíteni, de a vállalkozása kudarcba fulladt.

- Tessék, ... Zoltán.

- Jó napot kívánok, Király Eszter vagyok, már korábban beszéltünk arról, hogy ma felhívhatom egy interjú ügyében.

- Igen, igen, emlékszem. Szakdolgozat?

- Nem szakdolgozat, tudományos diákköri dolgozat. Ez olyasmi, mint a szakdolgozat, csak valamennyivel rövidebb, de majd a szakdolgozatomat is hasonló témában szeretném írni.

- Főiskolán tanul most?

- Igen, a Budapesti Gazdasági Főiskolán.

- Bocsánat, szabad kérdezni, hány éves?

- 20 éves vagyok.

- Akkor tegeződhetünk, ugye?

- Persze.

- Úgyis én vagyok az idősebb, 32 vagyok, úgyhogy akkor tegezz nyugodtan. Kérdezz, parancsolj.

- Mint mondtam a múltkor, a témám az a magyar kis- és középvállalkozások helyzete az orosz piacon, és olyanokat szeretnék megkérdezni a tapasztalataikról, akik szállítanak vagy szállítani akartak Oroszországba bármilyen terméket.

- Oroszország... Na most igazából én nem jutottam el Oroszországig, bár az lett volna a végső cél. Úgy terveztem, hogy először Ukrajnában alapítok egy vállalkozást, és majd onnan terjeszkedek tovább Oroszországba, de sajnos már Ukrajnánál elakadtam, nem tudom ez neked probléma-e?

- Hát igazából nem, már ezzel is sokat segítesz, ha elmondod, hogy miért nem sikerült.
- Rendben akkor mesélek. Én igazából Ukrajnából származom, tehát Kárpátaljáról települtem át Magyarországra, de magyar állampolgár vagyok, csak annak idején ott születtem. Épp ezért oda szerettem volna egy terméket kivinni. És hát... ez kellően kudarcba fulladt, úgyhogy én tudom, hogy milyen szabályok vannak odakint, milyen törvények léteznek.
- Egyéni vállalkozóként vagy valamilyen vállalat képviselőjeként próbáltál piacot találni?
- Kft-ként, tehát én csináltam kint egy Kft-t, akinek a nevére én ezt az energiatárolt ki akartam vinni, minden papírmunkát, ami ehhez az energiatároltához kellett megcsináltam, csak elszúrtam vagy hát elszúrták nekem ezt az egészet, a megrendelések ellenére a szó szoros értelmében a nyakamon maradt.
- Tehát akkor nem volt megbízható a kapcsolat.
- Nem, a megrendelővel volt a baj, nem a kapcsolattal.
- És kapcsolatot hogy kerestél? Felvetted itthonról a kapcsolatot ottani vállalkozókkal, vagy szállítmányozón keresztül, vagy ismeretségi körben volt valaki?
- Mint mondtam én onnan származom, tehát nekem vannak kinn kapcsolataim, jelenleg is napi szinten illetve havi szinten, heti szinten, kétheti szinten, mikor hogyan éppen járok kint Ukrajnában, és természetesen a kapcsolataimat ápolom, mind a mai napig is, csak sajnos a keleti régióban, Ukrajnában, Oroszországban vállalkozni nem lehet. Illetve lehet, de tisztességesen nem. Ott ismerni kell a fekete törvényt, meg tudni kell azt, hogy mi a normál törvény. Ott nincsen olyan vállalkozás, ami teljesen hivatalosan működne, mint például Magyarországon.
- Akkor kérlek, mesélj egy kicsit arról, hogy milyen nehézségek voltak ezzel a vállalkozással? Már a vállalkozás indításával is voltak problémák, vagy csak a szállítással? Vagy hát a vevőkkel?
- Nem, nem csak velük volt probléma, mindennel volt nehézség, tehát igazából mindennel problémák vannak, úgy, hogy én onnan származok, mindenkit le akarok beszélni arról, hogy kint vállalkozzon. A nyugati üzleti kultúra nem ért el oda. Sajnos már Magyarországon is kezd ilyen fajta üzleti kultúra kialakulni, mint ami ott van kint, de ott, ott egyre rosszabb. És nem megbízhatók az üzletfelek. Tehát amiből indult a dolog, az az, hogy egy céget alakítani

arrafele az borzasztóan nehéz, egy Kft-t alapítani. Annak is van hivatalos része meg van nem hivatalos része. Ahhoz is, hogy egy céget tudjon alapítani az ember, nagyon sok bennfentessel kell, hogy legyen ismeretsége, és amire megnyit egy céget, ami hivatalos úton belekerül, most mondok egy összeget, mondjuk 100 000 Ft-ba, a nem hivatalos részénél plusz még egyszer ennyit oda kell fizetni. Tehát ez eléggé megnehezíti egy vállalkozás indítását odakint.

- Akkor ez egy magyarországi Kft lett volna, ami Ukrajnába szállít, vagy egy magyar tulajdonú Kft, Ukrajnai telephellyel?

- Hát igazából egyik sem, ukrajnai székhellyel, ott kint lett nyitva egy Kft, nem is lehetett volna, tehát Ukrajnában csak úgy lehet ilyen közös vállalatot csinálni, hogy borzasztó nagy adózási terhek vannak meg ilyenek, tehát az még katasztrofálisabb. Magyar állampolgár kint Ukrajnában most, jelen pillanatban nem mehet ki és nem alakíthat vállalkozást, tehát ha úgy dönt egy magyar vállalkozó, hogy ő kimegy és indít egy vállalkozást, azt nem teheti meg. Mivel én már magyar állampolgár vagyok, én úgy tudtam ezt a vállalkozást megnyitni, hogy a testvérem nevére jegyeztük be. Ő volt az ügyvezetője, ő volt a tulajdonosa. Magyar állampolgárnak lehet benne tulajdonosi része, de a döntéshozatal nem lehet az ő kezében, tehát a vállalat 51 %-a mindig egy ukrán állampolgár nevére kell, hogy legyen.

- Értem. És milyen fuvarszöveggel szállítottál?

- Egy magyarországi fuvarcéggel. Tehát itteni speditőr céggel, itteni kamionos vitte ki, azzal nem is volt gond, az kiviszi, tehát van egy járat, annak van egy szállítási költsége, és a speditőr cég az tudja, hogy mit kell még a vámoláson kívül pluszban, ha kimegy a kamionja odafizetni. Na most kint a vám, kint Ukrajnában a vámolás az megint egy külön sztori, tehát az egy kellemetlen dolog. Ha az ember ott vámoltatni akar terméket, arra számoljon, hogy a vámolási költségén felül még háromszor, négyszer annyi egyéb költség lesz, ami nem hivatalos.

- Akkor ezek a csúsztatott pénzek teljesen feketén, csak úgy eltűnnek? Nem számolják rá az ellenőrzési költségre vagy valami?

- Sajnos teljesen feketén... Engem is, mint újdonsült vállalkozót, mint a piócák és hiénák megtámadtak és minden oldalról próbáltak fejni, tehát igazából ezek olyan pénzek, amik mennek össze-vissza, az ember nem is tudja, hogy hova, de fizetni kell ahhoz, hogy el tudja vámolni a termékét. Ebből adódóan a vámolási költség is nagyon nagy pénzt jelent, tehát

amire az ember számít egy normális országban, hogy megfizeti a hivatalos vámot, a termék bejut az országba és onnantól ott lehet értékesíteni a terméket, itt ez nem így működik.

- És nem befolyásolja a dolgokat, hogy Ukrajna a WTO tagja, és így be kéne tartaniuk bizonyos szabályokat? Ezt nem ellenőrzi senki?

- Hát nem egészen, ez nem arról szól, tehát ez csak egy formális dolog. Most nézd, egy nagyvállalkozás az igen, lehet, hogy számíthat, amikor egy nagyvállalat megy ki oda, abba az országba, tehát mondjuk egy Coca-Cola, vagy egy Red Bull, igen, velük úgy bánnak, mint a hímes tojással, de egy kis vállalkozás, vagy közepes, mindegy, ott akar bármit is működtetni, hát az egy kész öngyilkosság.

- Tehát akkor kettős mérce van a vállalatok méretétől, befolyásosságától függően.

- Persze, persze, persze... Meg hát az érdekesség az az, hogy az energiaiattal egy megint másik piac, tehát az energiaiattal, ahogy én ott megkaptam a hivatalos engedélyeket ahhoz, hogy forgalomba hozhassam, az ÁNTSZ engedélyeket meg minden ilyesmit, ami benne van a jogszabályban, az rengeteg problémát okozott. Maguk az ilyen nagyobb vállalatok fúrták az én vállalkozásomat, hogy én ellenfélként mit keresek az ő piacukon, és nem akarták engedélyeztetni az én beadott kérelmemet az ÁNTSZ felé meg az egyéb kereskedelmi kamara felé, hogy én itt értékesíteni akarom azt a terméket. Nem akartak piacra engedni a szó szoros értelmében, és később egy ismerősömnek visszamondták azt, hogy ezt a nagy vállalatoknak köszönhetem. Nem egy az érdek...

- Hát igen, a versenytársak megjelenése mindig probléma.

- És ezek a piacok nagyon fel vannak osztva ám, tehát ott nem így működik, mint itt Magyarországon, hogy bárki szabadon bemegy a piacra, és ha el tudja adni a termékét, akkor rajta, és nem fogja bántani senki, ez ott nem így működik. Én ebben születtem, és tudom azt hogy ez az ország egy másképp működő ország. És nem is lesz ez még szerintem legalább negyven évig másképp. Hacsak az Unióba be nem veszik, de akkor meg az Unió megy csődbe. Az meg az Uniónak sem lesz jó, meg Ukrajnának sem, tehát inkább ne vegyék be. Tehát Romániát, ha esetleg az ottani helyzetről hallottál, azt szorozd meg háromszor, és akkor körülbelül lesz valami fogalmad az itteni korrupció mértékéről.

- Tehát akkor nem csak az volt a baj, hogy kisvállalkozás, hanem nagyon sok más probléma is fölmerült.

- Persze, itt a vállalat alapítástól, a bejegyzéstől kezdve a termék certifikálástól kezdve az ÁNTSZ papírok beszerzésén keresztül a vámolásig minden, minden problémás. Ha az ember oda akar kimenni, akkor plusz még két idegrendszer vegyen magához, és még két táskát pénzt is, úgy talán be tudja indítani a vállalkozást. Vagy a másik lehetőség, hogy nagyon nagy kapcsolati tőkével rendelkezzen, és a megfelelő embereket ismerje. Mert például nekem is hiába volt kapcsolatom, az kevés. A család az kevés.

- És mi történik, ha az ember nem fizet pluszban, mondjuk a vámon?

- Hát az úgy működik, hogy ha tudja időben fizetni a pénzt, akkor meg van a vámolás 2 óra alatt, ha meg nem fizet, vagy nem eleget fizet, akkor eltart két hónapig. Minden pénz függvényében történik.

- Értem. Hát köszönöm szépen a sok segítséget...

- Remélem kellően őszinte voltam, én ebben benne voltam, én ezt tapasztaltam és ezt én végigjártam, és senkinek nem kívánom azt, amiben én voltam, és sajnos még ennek a nyűgét még mindig a hátamon hurcolom, de hamarosan kiszállok belőle teljes mértékben, és én óva intek mindenkit, aki ott akar vállalkozást, nagyon nagyban kell gondolkozni, és nagyon nagy anyagi háttér kell hozzá, hogy sikerülhessen. Mondjuk egy multinacionális cég igen, kimehet, ha beengedik egyáltalán az országba, ott azért ez is másként működik. Például ott nincsen kint Tesco vagy Auchan. Tehát ott van saját szupermarket hálózata az ukránoknak, és nem kell nekik (amúgy ebben egyetértek az ottani vezetéssel és ezt jól csinálják) a „szemét” élelmiszer, tehát az ilyen Angliából behozott rossz minőségű meg lejárt szavatosságú mindenféle élelmiszerek, hanem ott minőségi élelmiszerek vannak a belföldi áruházláncokban hazai termelőktől.

- Értem. Ezek szerint semmiképpen nem tervez a jövőben keleti irányban vállalkozást indítani?

- Hát ezt nem zárom ki. Tehát attól, hogy ez nem sikerült még nem fogom feladni. Nekem szoftveres vállalkozásom van, szoftverfejlesztéssel foglalkozom, még nem tudom, mit hoz a jövő. Ez az energiatál egy mellékvágány volt, teljesen független terület az én szakmai tudásomtól, mivel az én végzettségem mérnök-informatikus, aminek köze nincs az élelmiszeriparhoz és az energiatálhoz, csak jött egy ilyen lehetőség, és mivel én vállalkozó szellemű vagyok, belevágtam. Valószínű, hogy az én hibám, és nem jól mértem fel a piacot, nem jól mértem föl sok mindent, meg ami kint van, ha ott megígérnek valamit, az üzleti szó

teljesen mást jelent, mint Magyarországon. Tehát itt, ha azt mondják, hogy kell a termék, akkor igen, kell, még előleg nélkül is biztos lehetsz benne, hogy megveszik, de ott nagyon sok... hogy is mondjam... ilyen hóhányó, léhűtő ember van, akinek a szája nagy, de pénze nincsen.

- Akkor ezek a megrendelők már aláírták a szerződést is, vagy csak szóban állapototok meg, hogy majd kell nekik a termék?

- Volt konkrét megrendelés is, de mindig az volt a kifogás, hogy nem fizetnek előleget, mert nincs kint a termék, és így nem fizet. Én meg nem akartam úgy kivinni terméket, hogy nincs valamilyen előleg. Na most előleget nem akart senki fizetni, mert hát nem hittek nekem, mert új voltam a piacon, és hát jó, mondom, akkor vágjunk bele, kivittünk egy kamion terméket, aztán a kamion terméknek a fele még mindig ott van.

- Tehát akkor annak ellenére, hogy elküldték a megrendelést, nem vették át a terméket. Ennek nincsen semmi következménye? Nincsen jogi következménye, vagy bármi ilyesmi?

- Magyarországon lehet, hogy lenne, 10 év pereskedés után, ott meg hát erősen kinevetik az embert, ha ilyenekkel próbál fenyegetőzni.

- Ezek szerint nincs kihez fordulni, ha az ember érvényesíteni akarja az érdekeit.

- Dehogy is. Két lehetősége van, hogyha az embernek egy halom pénze van, és akkor elkezdi megkörnyékezni azokat az embereket, akik rá tudnak hatni arra az ügyfélre, aki nem vette át az árut, és így talán kifizeti a kárt, de az, hogy az ottani szervezetben megbízni, hogy ők majd elintézik, az felejtős. A másik lehetőség, hogy kivonul a piacról.

- Értem. Hát köszönöm szépen a türelmedet és a segítséget.

- Szívesen, hogy ha gondolod, akár szóban is valahol a városban tudunk beszélni erről részletesebben is, meg nyugodtan hívj fel, ha bármilyen kérdésed lenne ezzel kapcsolatban. Arra megkérhetlek, hogy a nevemet ne írd bele a dolgozatba? Azt nyugodtan mondd el, hogy hús vér emberrel beszéltél, aki ott akart vállalkozni, de a nevemet szeretném, ha nem említenéd.

- Rendben. Még egyszer nagyon köszönöm!

- Nincs mit, szívesen. Viszont hallásra!

- Viszont hallásra!

VII. 3. 2. 2. interjú

Interjú Kovács Verával, a Kecskeméti Konzerv Kft exportmenedzserével 2012. november 7-én, 12 órakor, előzetes megbeszélés alapján

Dél előtt 5 perccel érkeztem a Kecskeméti Konzerv Kft telephelyére (6000 Kecskemét, Szolnoki út 35.), ahol mikor mondtam, hogy kit keresek, a portaszolgálatos úr kedvesen hellyel kínált, majd feltelefonált Tóth Verának, aki pár percen belül meg is érkezett. A kölcsönös bemutatkozás után (először találkoztunk, előtte csak telefonon beszéltünk) megkérdezte, hogy tegezhet-e, melyre természetesen igennel feleltem, majd bevezetett egy tárgyalóba, és elkezdtek a beszélgetést. Megkérdeztem, hogy megengedi-e, hogy felvételt készítek az interjúról, hogy aztán dokumentálni tudjam, de azt kérte, hogy ha lehet, akkor ezt mellőzzük, inkább lassabban beszél, hogy tudjak jegyzetelni. Így tehát csak a jegyzeteimre és az emlékezetemre támaszkodhatok az interjú bemutatásakor. Amint leültünk a tárgyalóban, adott egy kinyomtatott prezentációt a konzervgyár főbb adatairól, és erről kezdtünk beszélni. Ezeket sikerült lejegyezniem:

- A kft általában 150-200 alkalmazottal dolgozik, de nyáron, a főszezonban 350 fölé is mehet a munkások száma
- 2005 -> a termelés majdnem 50 %-a megy Oroszországba
- Azóta ez egyre csökken, DE: idén tavalyhoz képest 10-20 %-kal magasabb kiviteli értékre lehet számítani szerinte
- ennek legfőbb oka: magyar sajtóban is olvasható: bővül az orosz piac-> főleg mezőgazdasági termékek esetében
- a 2005 utáni visszaesés okai:
 - kínai és thai kukorica megjelenése az orosz piacon
 - támogatások drasztikus csökkenése (pl.: cukortámogatás: az országban nincs cukorgyártás, így importálni kell-> nincs rajta támogatás-> drága)
 - erős francia, lengyel, olasz konkurencia

- A Kft 2005 óta működik ebben a formában
- Legrégebb gyár: első gyár, aki konzervkukoricát gyártott Magyarországon-> mindig szállított az orosz piacra
- Rendszerváltás után káosz a piacon-> áron alul szállítottak sokszor (el kellett adni a terméket, és kereslet volt rá, csak pénz nem)
- Túlélés okai:
 - Minőségi termékeket gyártanak és mindenféle piacra nyitottak
 - Orosz piac csökkenése-> EU piaci kapcsolatok fejlesztése
 - Európa majdnem minden országába szállítanak: legjelentősebbek: Svédország, Dánia, Németország, Lengyelország, Szlovákia, Csehország, Svájc, Szlovénia, Horvátország, Szerbia (jugoszláv utódállamok)
 - Folyamatos piacfejlesztés: jövőre Angliába is fognak szállítani
- Oroszország a WTO tagja lett, emiatt a vámtételek csökkentek (kukorica, borsó, friss zöldség): eddig 16,5 %, most 10 % körüli
 - kvóták: nem befolyásolják őket -> sok ember, nagy piac, nagy élelmiszer-import miatt szerintem lesz helyük a piacon, bár a konkurencia valószínűleg megnő
 - „azt a rengeteg embert etetni kell”
- Orosz piacra való betörés módszerei:
 - Orosz marketing más, mint régen: most nagyon direkt, nagyon célorientált marketingre van szükség
 - Konkrét célok, konkrét árajánlatok
 - Direkt marketinggel bármilyen középvállalkozó sikeres lehet
 - Termékek átlagnál magasabb minősége, új termékek fejlesztése
 - Internet nagy segítség: sok információt lehet találni a piacokról, a jelen lévő hálózatokról

- Sokat számítanak a különböző kiállítások -> ők minden európai kiállításon részt vesznek, és általában ezekre az orosz cégek, beszerzők is eljönnek -> lehet kapcsolatokat építeni (a vállalat európai kiállításokon szokott részt venni, orosz kiállításon még nem voltak)
- Eddig állami támogatások hiánya - most Keleti nyitás program -> kereskedőházak kialakítása a fontosabb (központi) orosz városokban, Moszkva, Szentpétervár, Jekatyerinburg
- Orosz konzulátus kereskedelmi szempontból nagyon nyitott, segítőkész: saját csatornáikat is engedik felhasználni az értékesítéshez
- A konzervgyár sok hálózatnak szállít: a szállításaik kb. 80 %-át teszi ki a hálózatoknak való szállítás (multinacionális vállalatok), akik könnyebben tudnak bejutni az orosz piacra
- Kapcsolatok:
 - Nagyon fontos, hogy a cég az orosz piacon hagyományosan mindig jelen volt -> van múltja a piacon
 - Akik régen a fő megrendelők voltak, csökkentették a megrendeléseket: más beszerzési csatornák (Kína) -> mindig kell keresni új ügyfeleket is
 - Cél: minden szezonban legalább két-három új partner (ehhez rengeteg ajánlatot kell kiküldeni)
 - Sok marketingtevékenység, piackutatás, de ha beindul egy kapcsolat, akkor nagy mennyiségben rendelnek
 - Marketingfolyamat általában két év
 - Pl.: három éve Amszterdamban egy kiállításon találkozott egy orosz beszerzővel -> egy évig nem történt semmi, de aztán írt a beszerző egy levelet, felvették a kapcsolatot egymással, megállapodtak a szerződéses feltételekben -> most is működik a kapcsolat
 - DE: nagy a konkurencia!!!

- Folyamatos kapcsolat nincs – az orosz piac még alakulóban van (a különböző kereskedelmi hálózatok próbálnak betörni, de nem mind tud talpon maradni)
- A vállalat igyekszik amennyire lehet direkt szállítani, nem veszik igénybe a disztribútorok segítségét (az elején még disztribúciós központoknak szállítottak, mert az egyszerűbb: nekik meg vannak a saját értékesítési csatornáik, de olcsóbban veszik meg az árut, emiatt kevesebb a haszon is)
- Az oroszok a saját nyelv használatát preferálják, könnyebb nekik úgy tárgyalni (Tóth Vera azt mondja, hogy a származása miatt neki is egyszerűbb úgy), de pl. Az üzleti levelezés angolul zajlik -> kollégák, főnök is értse
- Problémák:
 - Csak úgy lehet betörni a piacra, ha orosz szabványoknak megfelelően termel és erről tanúsítványa is van a vállalatnak (ezt kis vállalkozások esetén nehéz teljesíteni, ugyanis ezek nagyon drágák)
 - A kivitelhez nagyon sok okmány kell, és mindegyik kiállításáért fizetni kell-> sokba kerül (pl.: származási igazolás: agrárkamara állítja ki, darabja kb. 10 000 Ft, s ez csak egy igazolás)
 - Oroszok nagyon szeretik a sok papírt: egy szállítmánnyal kb. 10 féle okmányt kell küldeni
 - Гост – orosz minőségbiztosítási tanúsítvány
 - Ez alapján az orosz ügyfél is elhiszi, hogy az áru jó minőségű
 - SGS-en (francia cég) keresztül szerzik be -> drága, a kisvállalkozások nem engedhetik meg maguknak, DE: az orosz ügyfelek nem szívesen kötnek nélküle üzletet -> kis vállalatoknak ezért is nagyon nehéz betörni az orosz piacra
 - A minőség biztosítása érdekében árumintát is szoktak küldeni -> ez is sokba kerül, hiszen futárszolgálatlaltal vagy postán kell feladni

- Okmányok, amiket a vállalat a termékeivel küld:
 - Szerződés: általában orosz-angol nyelvű
 - Számla
 - Rakományjegyzék (packing list)
 - Származási igazolás
 - Specifikáció
 - Címke (orosz-ukrán vevők kérésére)
 - Csomagolóanyag lista
 - EV – Európai Vámáru-nyilatkozat
 - Fuvarlevél (CMR, SZMGSZ/CIM)
 - Belső tanúsítványok (különböző minőségi igazolások, GMO tanúsítvány – a termék nem tartalmaz génmódosított növényt)
- A vámügyintézkést nem ők csinálják, hanem egy külső megbízott cég, ők csak a vámelőkészítést, az okmányok összekészítését végzik
 - Ha minden le van egyeztetve és rendben van, maximum pár óra az egész (tegnapi szállítmány egész vámügyintézkése fél óra volt)
 - Az ügyintézés egyszerű, ha sikerült pontosan letisztázni, hogy milyen okmányok kellenek -> ha minden be van
 - Az orosz partnerek nyitottak, kommunikatívak: ha valami véletlen hibás, akkor javítást kérnek, de nem törlik a szállítást
- Vasúton vagy közúton szállítanak
 - Vasúton meleg és hideg vagonokkal is (télen csak meleg vagonokkal: magas önköltség -> fő szállítási szezon szeptember-október környékén)
 - Oroszország európai részébe szállít, régen az Urál-hegységen túl is voltak partnereik, de azt a részt a kínai és a thaiföldi kereskedők elhódították

- Fehérorosz, ukrán és kalinyingrádi területekre csak kamionnal szállítanak -> kisebb tételek mennek ezekre a területekre, és így gyorsabb szállítás (max. egy nap)
- Általában FCA paritással adják fel az árut
- A partnerek a szerződéseket betartják, de minden egyes ügylethez külön szerződés kell -> bürokratikus az egész kereskedelem
 - Szerződés kialakulása hosszú folyamat, de ha kialakul, akkor a partnerek viszonylag megbízhatóan betartják
 - Kockázat minden üzletben van, de a partnereknek sem jó, ha kiderül, hogy nem korrektek, vagy nem fizetnek -> Oroszország európai ország akar lenni
 - Csak olyan szerződést szabad kötni, ami betartható
 - A partnereknek is van kockázata, hiszen nem tudják, milyen árut kapnak: nincs itt helyi képviselőjük, aki ellenőrizze a minőséget, a csomagolást, a címkézést, stb.

VI. 3. 3. Az interjú során kapott PowerPoint prezentáció



Kecskeméti Konzerv Kft. Canning factory Kecskemét

<http://www.kkkft.hu>





Geographical location

Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét



Kecskemét





Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét

History of the factory

- Production began in June 1901
- From 1957 one of the biggest canning factories in Hungary
- Product range in the beginning: green peas, beans, carrots, asparagus, tomatoes as well as apricots, peaches, pears, cherries, strawberries
- In 1976-77 new products came out thanks to an innovation team of experts: the first vacuum-packed sweet corn in Hungary and then the first tomato-powder in Central-Europe
- Since 1996 the factory has had ISO 9002 certification
- Since 2005 IFS (International Food Standard) certification every year
- In 2009 and in 2010 we had the significant investments in order to develop our technology and quality: sets of new metal-detectors, the new sterilization machine, the calibrators of color
- In 2012 we have a significant investment in hygiene process of production and we have a new investment in packaging area
- In 2013 we will be certificated by BRC standard



Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét

Keymarket and production figures

	Sweet corn	Green peas fresh	Dried peas
EU market size (million pcs)	900-1,000	400-500	
Hungarian production (million pcs) *	600	200	
Kecskemét production (million pcs) **	55-70	15-25	2-10
Kecskemét production capacity (million pcs) **	100-120	50-60	50-60
Investment request for double of capacities (million HUF)	cca. 800-1,300		
Number of agricultural partners	50		
Number of production lines	5		
Key geographical markets	EU	EU	ex Soviet





Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét

STRATEGIC PRODUCT GROUP B GREEN PEAS

- Tradition of quality (HACCP, IFS certification)
- Wide range of products and packaging solutions

Sorts: calibrated - fine, very fine, extra fine - and unsorted

Logistic data

Packaging	Net weight	Drained weight	Packaging unit pce/ tray	Tray/ pallet
212 ml can	200 g	140 g	12	168
425 ml can	400 g	280 g	12	144
850 ml can	800 g	560 g	12	64
2650 ml can	2400 g	1600 g	6	45
720 ml jar	680 g	440 g	12	64

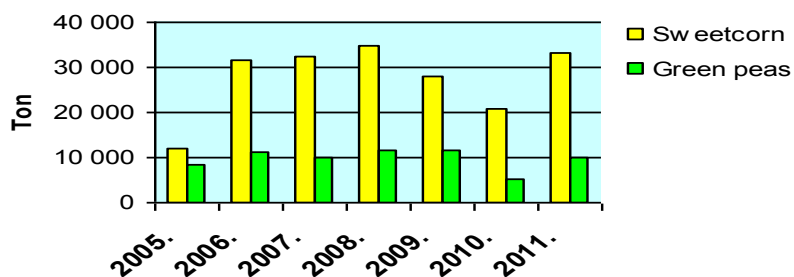


Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét

Production capacity:

Green peas: 30 million 1/ 2 kg can
Sweetcorn: 80 million 1/ 2 kg can

Production volume in tons



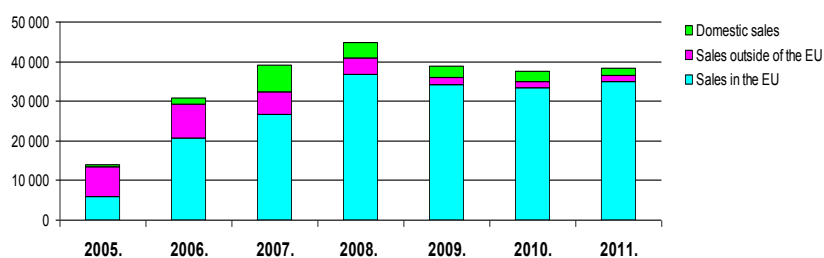


Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét

SALES

Product sales in tons	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Sales in the EU	6 074	20 781	26 629	36 805	34 163	33 487	34 932
Sales outside of the EU*	7 498	8 420	5 716	4 037	1 900	1 450	1 616
Domestic sales	474	1 542	6 726	3 907	2 759	2 614	1 845
TOTAL	14 046	30 743	39 071	44 749	38 822	37 551	38 393

Product sales as per relation, in tons



* Mostly the Post-Soviet States

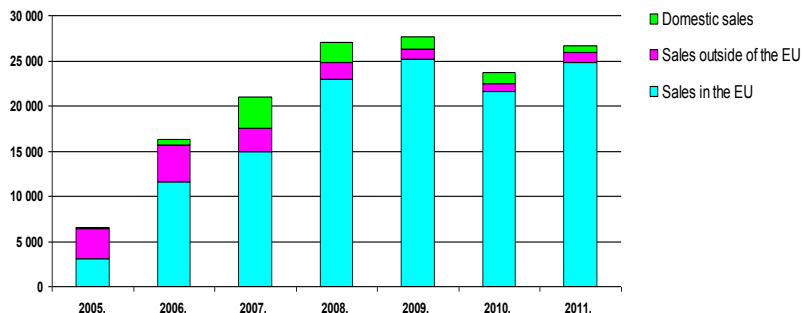


Kecskeméti Konzerv Kft.
Canning factory Kecskemét

TURNOVER

Turnover of product sales	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Sales in the EU	3 111	11 583	14 985	22 996	25 181	21 622	24 843
Sales outside of the EU*	3 308	4 097	2 559	1 822	1 137	832	1 037
Domestic sales	173	654	3 444	2 174	1 333	1 308	809
TOTAL	6 592	16 334	20 989	26 993	27 652	23 762	26 689

Turnover of product sales as per relation, in thousands €



* Mostly the Post-Soviet States



VII. 3. 4. 3. interjú

Interjú Biri József vállalkozóval 2012. november 10-én, 10 órakor a lakásán. Miután beinvitált, a következő kérdéssel kezdte:

- Legyen szíves, tájékoztasson röviden a kutatásáról, hogy ennek megfelelően tudjak mesélni önnek, és válaszolni a kérdéseire. Miről ír a dolgozatában?

- A kutatási témám a magyar kis- és középvállalatok helyzete az orosz piacon. Eddig csináltam egy országtanulmányt, elemeztem orosz piac jelenlegi állapotát, valamint megvizsgáltam, mik is azok a KKV-k, és hogy milyen kormányintézkedések vannak az exporttevékenységük fellendítésére. Primer kutatásként pedig olyan vállalkozókat, vállalkozásokat keresek fel, akik jelen vannak, vagy belépést terveznek, terveztek az orosz piacra, és az ottani körülményekről, a tapasztalataikról kérdezem őket. Önnel is a tapasztalatairól szeretnék beszélgetni.

- Rendben, akkor mesélek. A korombeli és nálam egy olyan 8-10 évvel fiatalabb vállalkozók közül sokan, akik azért küzdenek, amiért mindannyian, a fennmaradásért, gyakran nem csak Oroszorszáig, hanem annál jóval messzebbre is kitekintenek. Régi szocialista országgént voltak régebbi kapcsolatok is, bár időnként megszűntek... Voltak olyan politikai helyzetek, amelyek keményen befolyásolták a gazdasági életet. Súlyos, nagyon súlyos tapasztalatok is voltak, hogy sokszor a politika akadályozott meg gazdasági eseményeket, vagy lehetetlenné tette őket.

Én vegyészként dolgozom 25 éve egy valamikori nagyobb cégből átalakult részvénytársaságban, illetve az utána lévő, nevezzük úgy, hogy utószervezetben. Saját magam is vállalkozó vagyok, három vállalkozásom van, melyeket én irányítok. Ami közvetlenül érdekes lehet ebből a szempontból, a témája szempontjából, az az, hogy kinek milyen múltja van, milyen rálátása van a piaci helyzetekre. Mindent az égvilágon figyelemmel kell kísérni, a politikai helyzettől kezdve mindent. Nem csak a hazai, a volt szovjet tagköztársaságok politikai helyzetét is, ami a rendszerváltást követően, mondjuk ki őszintén, mivel a gazdasági fennmaradásnak, az üzleti sikerességnek az egyik alapja ez, és ha nem sikeresen gazdálkodik egy vállalkozás, akkor az nyilvánvalóan el fog tűnni. Ma ilyen a helyzet, ma nem fogják mesterségesen fenntartani. Régen igen, de ma már nem. Ma már kockázatot kell vállalni, ma már komoly tőkés társakat kell találni, illetve a mostani helyzetben – bocsánat a csapongásért – a hazai bankok helyzete is nagyon nehéz, hiszen egy ekkora országnak nincsen nagyobb

tőkeereje; nincs a vállalkozóknak sem akkora tőkeereje, amekkora a fennmaradáshoz szükséges. Tehát én úgy gondolom, hogy élni kell a mai kor lehetőségeivel, a változó világ adta lehetőségekkel, valamint a kapcsolati tőke az, ami nagyon fontos. Azzal kell élni itthon is, és a volt szovjet tagköztársaságokban is.

Igazából három volt szovjet országba szállítunk, emellett folyamatosan próbálunk bővíteni, önnek ilyen szempontból bizonyára jó az a fajta tapasztalat, amit már ezeken a piacokon kint lévőként is, de fejlődni kívánó céggént is elmondhatok. Mi a saját utunkat járjuk, az összes tagköztársaságban más- más módszereket kell alkalmazni, ahány ország, annyi féle eljárás. Talán nekünk annyiból jobb a helyzetünk, hogy voltak régi kapcsolataink is, főleg Fehéroroszországgal; illetve azzal is szerencsénk van, hogy a volt szovjet területeken hatalmas nyersanyagkészletek vannak, és ezeket a nyersanyagkincseket mi is be tudjuk onnan szerezni. Azonban ők is elindultak a pénz- és hatalomszerzés útján, amit nem csak a nyersanyagokkal akarnak elérni. Odakint azt tapasztaljuk, hogy a cégek folyamatosan fiatalítanak, tehát a régi gondolkodású alkalmazottak helyett Európában képzett, fiatal, 20-30 éves kor közötti alkalmazottakat vesznek fel. A jövő nemzedékét nyugati iskolákba küldték. Minden cégben található természetesen idősebb, tapasztalt kolléga is, de sokkal több a fiatal.

Én egy kirovi öntvénygyárba szállítok alapanyagokat, illetve hát az acéliparba is szállítok több helyre is terméket, ami azért érdekes, mert ugye én orosz tanultam, ez nekem bizonyos mértékű előnyt biztosított. Bár fel kell éleszteni mindig az orosz tudást egyébként. Főleg, mivel a nyelvjárások egyre inkább különválnak náluk, tehát Ukrajnában ha az ember megkérdezi az üzletfelet, hogy beszél-e oroszul, annak ellenére, hogy természetesen beszélnek a nyelvet, a válasz „nem” lesz. Mert hogy ők nem oroszul, hanem ukránul beszélnek. A mi tapasztalatunk ilyen értelemben nagyon szerteágazó, Azerbajdzsán, Belorusszia, Oroszország és részben Ukrajna területén vannak vevőink, oda szállítunk. Használunk kellett a kapcsolatainkat, mert az utóbbi időben elterjedt az a fajta üzletkötési mód, hogy az orosz ügyfelek nem hajlandók úgy tárgyalni, ha fogod magad és csak kimész tárgyalni, annak meg van a maga formája. Még hogyha régi kapcsolata volt az embernek, bár a régi emberek jórészt kicserélődtek, gyakran előfordul, hogy fel akarok hívni valakit, akinek még régről meg van a névjegykártyája, már rég nem dolgozik a cégnél. Mondjuk a frissítés olyan szempontból jó, hogy most már tud az ember angolul is tárgyalni velük, hiszen az új nemzedék már ezen a nyelven tanult, európai iskolákban. És szinte mindenki visszamegy, egyébként nincs is sok alternatívájuk, az ottani gondolkodás, mentalitás olyan, hogy ha a gazdasági érdekeik úgy kívánják, akkor visszahozzák őket, ha pedig azt kívánják az érdekeik, akkor mint egy előretolt

helyőrség, kint hagyják őket külföldön, hogy ott dolgozzanak, kapcsolatokat építsenek ki, de nem a személy dönt.

Hát bevezetőnek ennyit tudnék mondani, és akkor most kicsit részletesebben mesélek a hazai helyzetről, mert úgy gondolom, hogy ez nagyon fontos. Sajnos nem nevezhetek meg vállalatokat, csak nagyobb városokat mondhatok, ahol ezek a vállalatok tevékenykednek, mert ugye mindenkinek védenie kell a saját gazdasági érdekeit, a kapcsolatait, ezen kívül titoktartási kötelezettségeim is vannak.

- Persze, ez érthető.

- Tehát van egy cégem, amivel mi elsősorban kint dolgozunk, ez egy kb. 1 milliárdos éves forgalmú, nagyon kis cég, a másik két cég ennek a működését támasztja alá. Mondhatnám azt, hogy szakmánként tagozódik a munkakörük, de mégis összefügg az egész. A szakmám, a vegyészet önmagában azért jó, mert nagyon szerteágazó. Mi igazából a kecskeméti zománc- és kádglyárból lettünk, ez egy 1 400 főt foglalkoztató cég volt, amiből a mai nap már nem vagyunk, csak 70-en. Régen volt egy kádglyári rész, ami inkább az acéliparhoz kapcsolódott, és inkább kohászokat, kohász végzettségű szakembereket alkalmaztak. Hát hogy mi történt a gyárral, hát bezárták. Most már egy pár éve egy Baumax nevű multi van a helyén, mellette viszont mi még mindig ott vagyunk, és mi szerencsére élünk. Mi '89-ben először voltunk privatizálva, részvénytársasággá alakultunk.

Rövid távon nem szabad gondolkodni, egyik szakmában sem. A mi szerencsénk az volt, hogy első perctől kezdve minőséget termeltünk. Az üzletpolitikánk az volt, hogy jó minőségben kívántunk gyártani, és csak hosszú távon, a megfelelő szakemberek kiválasztásával, tehát elmentünk az egyetemekre, főiskolákra, és akkor, illetve azóta is végző hallgatókat csábítottunk a céghez. Mivel azok, akikkel mi annak idején együtt végeztünk, ekkor már tanszékvezetőként dolgoztak ezeken az egyetemeken, így meg volt a személyes kapcsolat, akitől meg lehetett kérdezni, hogy melyik hallgatót ajánlja, kiben lát lehetőségeket. Így kineveljük azokat a szakembereket, akik a jövőben az alkalmazottaink lesznek. De ez manapság mindenhol így megy, a multik is „leválogatják” a hallgatókat, a tanárokkal kapcsolatot tartva derítik ki, hogy kire is kell jobban odafigyelni, kiben van meg a lehetőség arra, hogy jó szaktudást hozzon a cégbe. Az egyetemek, főiskolák egyébként, bár a társadalomban nem ez jön le, nagyon odafigyelnek, hogy milyen karokat kell indítani, milyen szakmákat kell jobban előtérbe helyezni, hol lehet versenyképes tudást adni a gyerekeknek. A kapcsolatok mellett természetesen fejedelmek cégeket is alkalmazunk. Ami szerintem nagyon

fontos, az a nyelvtudás, amit a mai fiatalok sajnos nem mindig vesznek komolyan, emiatt gyakran diplomát sem kapnak, pedig jó szakemberek lennének.

Nagyon odafigyelünk a kutatás-fejlesztésre. Kapcsolatban vagyunk a Szegedi Egyetemmel, a Kecskeméti Főiskolával, a Veszprémi Egyetemmel, a Debreceni Egyetemmel; mi is végeztetünk kutatási tevékenységet velük. Vannak olyan feladatok, amiket két okból jobb egyetemmel végeztetni: egyrészt így is toborozhatunk új munkatársakat, másrészt kevesebb a bürokratikus utómunkája a dolgoknak. Csúnya dolog, amit mondok, de így igaz. Ez azt jelenti, hogy pl. fejlesztettünk egy olyan hulladékkezelő- és feldolgozó gépet és technológiát, ami jó eredményekkel, nagy dolgokkal kecsegtetett. Ez egy gumihasznosító reaktor volt. A beruházás az a mi erőnket meghaladta, ezért kellett keresnünk olyan befektetőket, olyan cégeket, akik hajlandók voltak ebbe pénzt fektetni. Ez egy olyan konzorcium volt, ami nyugat-európai, kanadai, amerikai és kelet-európai országokból származó befektetőket illetve szakembereket is tartalmazott. Ez egy nagyon jó dolog lett volna, erre egyébként különösen büszke voltam. Ott egy nagyon fontos dolgot kellett fölismerni. Ez egyébként az orosz piacon is valószínűleg meg fog jelenni, hiszen az érdeklődés elég komoly. Azt kell tudni, hogy rettentő sok billió tonna gumihulladék keletkezik és van depókban lerakva. Itt most nem csak az autógumira kell gondolni, ami hatalmas mennyiség, hanem az ipar egyéb területeire is. Az autóban is rengeteg olyan alkatrész van, ami gumiból készül, vagy gumi van benne. Az összes szigetelés, a vízcsövek, a vezetékek borítása, amit fel lehetne használni a reaktorban, illetve mivel a technológia bizonyos típusú műanyagokra is jó, és az autóiparban illetve magában az autóban is rengeteg műanyag van, és a Földön mindenfelé felhalmozódva is, nagy igény lenne rá szerintem.

Ebből is látszik, hogy nekünk nagyon szerteágazó a tevékenységünk, és azt gondolom, hogy egy lábon nem is lehet megmaradni. Egyszerűen képtelenség. A zománc, ahonnan kiindultunk ugye az egyfajta üveg. Az üvegipar az bizony még fönnt fog maradni az én véleményem szerint, az edényekről, a tűzhelyekről, a fűtőtestekről és különböző zománcozható termékekről sem fog eltűnni a bevonat.

Hál' Istennek, az Unió környezetvédelmi szabályozásai a mondjuk úgy, hogy az eleve káros anyagokat követi és betiltja, kicsit kullog utána. Amik esetenként nem meglévő jogszabály miatt vagy nem tiltó jogszabály miatt még adott esetben belekerülnek egy-egy termékbe, szerencsére tiltólistára kerülnek. Pl. ott van az a mindenhol elszaporodott teflonbevonatok, pl. az edényekben. Vannak nyugati országok, ahol ma már ez betiltott. Másik példa, hogy én már

30 éve is azt tanultam, hogy a nikkel az emberi szervezetre nagyon káros, mégis beleteszik pl. a rozsdamentes edényekbe. Az Uniós szabályozások, hiszen szerencsére mi is tagok vagyunk, ránk nézve is kötelező érvényűek. A fenntartható fejlődés egyre inkább előtérbe kerül, egyre inkább befolyásolja a törvényalkotókat. Ez nagyon fontos dolog, hiszen sokszor túlfejlődjük magunkat. Ez mondjuk Kína esetében még nem annyira látható, ő egy sajátos elvi politikával bír, ami nagyon sok kérdést vet föl. Ő azt mondja, hogy ő fejlődni akar. Azt mondják a nyugat európai országoknak, és Amerikának is, hogy „addig, amíg te eljutottál erre a fejlettségi szintre, félig-meddig lemergeztetted a Földet. Tehát te most nekem nem mondhatod azt, hogy én ne járjam végig ugyanazt az utat.” A sok mosolygás között megmondják. Megmondják, és ebben valamilyen szinten igazuk is van. A másik dolog, hogy nekik a gondolkodásmódjuk egészen más, nekik a vérükben van a megtakarítás. Ott elképzelhetetlen, hogy egy család a havi bevételének nagy százalékát ne rakja félre. Ezért is tudták szerintem a pénzügyi befolyást megszerezni az USA-n, és a világ több más országán is. Ezek olyan események, amit mindenkinek figyelemmel kell kísérnie.

Amit mi nagyon fontosnak tartottunk, hogy néhány olyan dolgot mondjak, ami fontos lehet a mi hazai helyzetünket tekintve: összefogás nélkül nem megy, tőke nélkül nem megy, a hazai lehetőségeink bizonyos dolgokban örületesen nagyok. Napi öt-hat olyan e-mailt kapok, hogy a mi területünkre szakosodott cégek bemutatókat szerveznek, próbálnak gazdasági összefogásokat összehozni. Nagyon oda kell figyelni, hogy az ember melyiken vesz részt, és melyiken nem, hiszen nem lehet mindenben ott lenni, nem is szabad, hiszen akkor nem maradna időm a saját vállalkozásomra. Kell egy szűrő, és ez a szűrő az úgynevezett klaszterszervezetek, ami néhány éve egyre jobban megmutatja, hogy működik. Ezek a szervezetek én úgy látom, jól működnek. Mi is csatlakoztunk, illetve volt olyan klaszter, amiben alapítóként is részt vettünk, és ma is sikeresen működik. Itt Bács megyében az AIPA klaszter illetve a 3P klaszter, ami Kecskemét vonzáskörzetében komoly tevékenységet végez. Ezek akkreditált klaszterek, természetesen. A széleskörű kitekintéshez és az állandó kontrolláláshoz egyszerűen nélkülözhetetlen. Megszűri, valóban megszűri, hogy hova érdemes az embernek elmenni. Így nem marketingszöveget, hanem tényszerű leírást kapok arról, hogy kik vesznek részt, kik adnak elő, és csak annyi a dolgom, hogy egy egyszerű válasz e-mailt küldök az ezzel foglalkozó klaszterbeli kollégának, hogy írjon fel.

Az orosz kapcsolatokban nagyon fontos a nyelvtudás, bár most már szerencsére angolul is beszélnek, hajlandóak beszélni, bár nekem, az én korosztályomnak abból a szempontból szerencséje van, hogy mi még tanultunk orosz, így van mihez visszanyúlni, ha elő kell

keresni az orosz tudásunkat. Nálunk a családban is van két orosztanári végzettségű, akik régen oroszot tanítottak, így van kihez fordulnom, ha egy orosz szöveggel gondjaim vannak, ha nem elég az én megmaradt, régi nyelvtudásom, amit persze folyamatosan próbálok fejleszteni.

Mi összességében próbáljuk felhasználni az általunk jónak ítélt kapcsolatokat, és hát nagyon fontos az, hogy a kinti területekre nem úgy kell, lehet kimenni, hogy az ember akármilyen kapcsolatát is használja, és egyedül odamegy. Nem tud. A régi időkben is volt olyan, hogy nagyon nagy üzleti lehetőségeket lehetett elcsípni, még egy 15-20 évvel ezelőtt is, de egyszerűen nem volt az embernek bátorsága elvállalni mindazt, ami ezzel járt volna. Mondjuk úgy, hogy nem tudtam volna azzal a tudattal nyugodtan aludni, hogy ilyen emberrel üzletelek. Volt olyan, hogy kimentünk, azt gondoltuk, hogy nyitott módon fogunk tudni egy üzleti kapcsolatot kialakítani, de erre nem volt lehetőség, közölték, hogy nem tud kimenni olyan kamion, amit ők nem hagynak jóvá. Ezek a hogy úgy mondjam nem becsületes üzletképes vállalkozók. És ez sajnos a mai napig egy kicsit rá nyomja a bélyegét az orosz kapcsolatokra, még mindig magas a korrupció. Épp emiatt kénytelenek voltunk ottani embereket alkalmazni, alakítani egy kinti céget, ami az ő alkalmazásukra jött létre, és el tudja járni ezt a tojánhéjtáncot az ottani emberekkel.

Van rossz tapasztalatunk, Moszkva alatt van egy hatalmas nagy acélcső gyártó cég. Három évig szállítottunk egy olyan bevonatot, teljesen ultramodern egyébként, magában a gyárban fizikai munkás nincs. Annyira modern, hogy mikor a vezérlőben bent voltam, mintha egy atomerőmű irányítójában ettem volna, teljesen ultramodern. Nagyon érdekes volt, mert oda szállítottunk a csőgyártáshoz. (Itt akkora csöveket kell elképzelni, ami a szénhidrogének tenger alatti szállításához, föld alatti szállításához szükséges és használható, tehát állva elférek bennük, a kisebbekben pedig le kell hajolnom, de el lehet benne menni.) Hosszú időn keresztül elég komoly konkurenciánk volt, mert a Henkelnek a termékét használták az európai, ázsiai és az arab világ, ahol ilyen komoly csőgyárak léteznek. És hát a Henkel egy elég nagy cég, így nagyon veszélyes konkurencia. Nekünk sikerült még Szaúd-Arábiában is kiszorítani, oda is szállítjuk ezt az adalékanyagot. Ez egy belső relétlenítő, amit az izzó cső gyártása közben egy belső, üveg szerű (mivel ugye üveg az én alapvető szakmám), üveg szerű tisztító és bevonó anyagot hoz létre. Innentől kezdve lefektethetik gyönyörűen a tenger alá, belülről többet nem kell foglalkozni vele, csak kívülről kell megvédeni az esetleges korróziós hatásoktól. Ez egy nagyon jó termék, a miénk jobb, mint a Henkelé, és olcsóbb is. Ez nagyon fontos a piacon, hogy jó minőségű terméket adjunk a lehető legkedvezőbb áron, megbízhatóan. Egy új piacra bekerülni ma örületesen nehéz, bent maradni legalább annyira,

kiesni pedig eszméletlenül könnyű. Az oroszoknál még nehezebb. Ha nem megfelelő az általunk kiválasztott kapcsolat, illetve hát kinti alkalmazott, aki nélkül nem megy kint, ha nem megfelelő a szakmai felkészültsége, a szakmai híre, akkor mehetünk mi akármilyen kormánysszervvel, nem leszünk sikeresek. Nem megy külföldi kapcsolat nélkül.

Tulajdonképpen az orosz piacon ugye mi is megnéztük, hogy hova lehet még szállítani, ezért kerültünk el Belorussziába, ezért kerültünk el Azerbajdzsánba, ami most egy kicsit a politikai helyzet miatt kényes terület, üzleti szempontból egy hatalmas visszaesés volt tapasztalható az azeri-örmény vita miatt, napi téma lett a gazdasági életben is.

Mi is éltünk a kinti kapcsolattal, de ennek ellenére, és hogy tudtuk, hogy a kinti gyár termelése nő, csökkentek a megrendeléseink. Próbáltuk kideríteni, hogy miért, és nagyon sok kifogással kerültünk szembe. Akkor elővettük a régi hagyományos módszert, meghívtuk a kinti gyár vezetőit vendégségbe. Kell, hogy bizalmat mutassak, és bizalmat ébresszek, kell, hogy beengedjem a gyáramba és megmutassam, hogy milyen körülmények között és mit gyártunk, még azt is meg kellett engednem, hogy fényképezzenek. Az érdekesség a dologban az lett, hogy nem jól taktikáztunk, mindezek ellenére folyamatosan csökkent a rendelés. Egész egyszerűen azért, mert nem voltunk, nem vagyunk akkorák, nem vagyunk elég erősek, illetve olyan konkurenciaérdekeket sértettünk, akik különböző módokon piacra akartak jutni, illetve ott akartak maradni. Vagy pl. a Henkel esetében vissza akartak kerülni, azt mondták, hogy ennyi meg ennyi tőkével beszállnak és fejlesztenek, és nem terméket vitték ki, hanem egész egyszerűen kivitték a technológiát, és ott a csőgyárban gyárthatták ezután ők maguk ezt a terméket. Oroszországban minden olyan nyersanyag fellelhető, ami ehhez az iparághoz kell. Nem volt tovább esélyünk, annyi reményünk van, hogy a mi termékünk jobb minőségű, és ha a minőségből problémájuk lesz, akkor talán lesz még esélyünk. Valamennyit még szállítunk ezekbe a gyárakba, mert ők összekeverik a rosszabb meg a jó minőségű alapanyagot, és így gyártanak.

Kint, pl. a kirovi Öntvénygyárban alkalmaznak még olyan anyagokat, olyan technológiákat, amik az egészségre károsak. Ezt egy idő után abba kell majd hagyniuk, hiszen ha fenn akarnak maradni, alkalmazkodniuk kell a technológiai fejlődéshez. Ezek az anyagok néha a gyártás során is veszélyesek, ők nem alkalmaznak minőségbiztosítási szabályokat, nincs munkavédelem, környezetvédelem, vagy legalábbis nem olyan mértékű, mint kellene. Nincsenek meg a megfelelő támogatások, le van maradva a szakma. Amikor én kimegyek az öntvénygyárba, akkor én egy modernebb, felkészültebb, fejlettebb technológiával megyek ki,

így meg kell néznem az ottani piac felkészültségét, a cég felkészültségét, és annak megfelelő minőségű terméket kell ajánlanom. A jobb minőségű általában az alkotók, a minőség, a K+F miatt magasabb, így nem feltétlenül fogják elfogadni. Ebben az esetben el kell mondanom, hogy van olyan minőségű termékem, ami nekik kell (a rosszabb), de el kell mondanom azt is, hogy a világpiacon milyen fejlettségi szint tapasztalható, és hogy ennek a minőségi elvárásnak is van megfelelő termékem, de ehhez kell, hogy legyen ott olyan szakember, aki hajlamos az újításra, és belátja, hogy a fejlődés majd versenyelőnyt hoz számukra. Mi is az ISO 9001-et vezettük be nem tudom pontosan hány éve, és mi is olyan csúszásban voltunk, hogy már a partnereink jelezték, hogy ha nincs ez a szabvány tanúsítvány, akkor köszönik, nem kell nekik az árunk. Pl. a Bonyhádi Edénygyár nem tudta volna nyugaton a zománcozott edényeit eladni, ha a tőlünk vásárolt zománc nem lett volna ISO 9001-gyel tanúsítva, mi ugye nem zománcozunk, csak a zománcot gyártjuk.

Az is gyakran előfordul, hogy nulla haszonkulccsal kell eladnunk a termékünket. Ilyenkor csak az általános költség csökkenése a haszon, hiszen a terméket nagyobb mennyiségben tudom gyártani, és így a végén csak kiderül, hogy volt rajta hasznom.

Mi valamikor a Bayerrel is dolgoztunk együtt, amiről az emberek nagytöbbsége csak annyit tud, hogy nagy gyógyszergyártó, pedig más tevékenységet is folytat. 8 évig a Bayer belgiumi zománcgyárában gyártottunk.

Mesélhetnék még így jó sokáig, de ebből ki kell hámozni, hogy magának mi a lényeges, vagy szívesen válaszolok kérdésekre is. Vannak kérdései?

- Igen, készültem pár kérdéssel, meg közben is eszembe jutott pár. Először is akkor azt szeretném megkérdezni, hogy Oroszország mely részébe szállítanak termékeket? Inkább az európai vagy inkább az ázsiai, vagy mindkettő?

- Hát igazából mind a kettőre.

- És ez nem okoz logisztikai problémákat?

- Nem, nem mondhatnám, egész jól ki van építve az infrastruktúra.

- Vasúton vagy közúton szállítanak?

- Inkább közúton, Ugyan az orosz távolságok hatalmasak, és hát megmondják a kamionsofőrök is, hogy örülnek, mikor átérik a határon, hiszen nálunk szinte bármelyik

nagyvárosba el lehet jutni autópályán, tehát nagyon jó a hazai úthálózatunk. Romániába, a volt jugoszláv országokba szintén jó minőségű utakon tudunk eljutni. Mivel mi itthon megszüntettük a zománcgyártást, ezekbe az országokba telepítettük ki a gyárunkat. Egy zománcnak a kifejlesztése több évbe kerül, és nagyon komoly beruházásokat igényel. A kis cégek tevékenységének fontos része a rugalmasság, hiszen a multik sokkal nagyobb tőkeerejét ezzel talán lehet kompenzálni. Nálunk pl. az olcsó kínai meg török zománctermékek elárasztották az országot, de mondjuk egy kályhacsőre azok is ugyanúgy jók, mint a mi termékeink, csak mondjuk üzemi felhasználásra, mint például a kőolaj-földgáz vezetékek, nem lehet őket használni, mert pillanatok alatt tönkremennek. Ezek a kínai cégek azt csinálják, hogy megvesznek idősebb, tapasztalt kollégákat, akiket kivisznek, és ott majd tanítja őket. És az oroszok is ezt csinálják, bár nagyon kevesen mennek ki.

- Értem. És az elején hogy alakult ki Oroszországgal kapcsolatuk? A zománcgyár kapcsolatait használták fel, vagy teljesen a semmiből kezdve kellett felépíteniük egy új kapcsolatrendszer?

- Az a kapcsolatrendszer már rég lecserélődött az átalakulások miatt, úgyhogy új kapcsolatokat kellett kiépíteni. Megtörtént egy 15-18 éve, hogy nagyon jó kapcsolatot találtunk, pl. a kerámiazománc gyártásban akkora céget találtunk, és olyan számunkra jó nyersanyag-beszállítót, és ez pont Oroszországban volt, onnan jött volna hozzánk egy nagyon régi termékük, a bórsav, ami az öntvényzománc-gyártásban is nagyon fontos elem, és nagyon jó minőségű volt. Ez egy egyszerű anyag, olyan, mint itthon a mészkőliszt. És azért nem kötöttünk velük üzletet, mert nagyon nagy lett volna, és ráadásul bizonytalannak is tűnt az egész, nem tudtuk, kivel tárgyalunk. Bár mindig időben fizettek, megvették a termékünket, ha megegyeztünk, mert kis mértékben azért szállítottunk nekik, meg vásároltunk is tőlük, csak mélyebb üzleti kapcsolatba nem akartunk belemenni, mert egyszerűen nyugodtan akartam aludni. A páromnak is olyan a munkája, ő revizor, és mivel letette az orosz nyelvvizsgát, az ide érkező orosz-ukrán vállalatokat is kellett ellenőriznie, és előfordult, hogy mindenféle nagy autókból nagyon csúnyán néztek ránk a ház előtt.

Azonban azt is be kell látni, hogy ezek a kapcsolatok egyre megbízhatóbbakká válnak, egyre csökken a korrupció mértéke, ők is fejlődnek. Sajnos azonban az a tapasztalatom, hogy még mindig nem lehet enélkül sehova nem jutni. Még így is vannak olyan esetek, amikor nem lehet megmagyarázni, miért nem megy a termék, miért akad el lépten-nyomon, még ha naponta telefonálok, naponta megyek az üzlet után, akkor sem. Kapcsolatok terén az a

legfontosabb, hogy olyan ember jöjjön velem, ajánljon engem, aki már régről fogva kapcsolatban áll az orosz partnerrel. Erre pedig nagyon jó a klaszter, folyamatosan tájékoztat és szervezi nekünk az új kapcsolati lehetőségeket.

- És mióta vannak kint az orosz piacon?

- Orosz piacon? '92 óta.

- Az szép. És ez idő alatt folyamatosan szállítottak, vagy voltak megszakítások?

- Voltak megszakítások, így utólag már lehet így mondani, voltak olyan időszakok, amikor azt mondtuk, hogy kész, ennyi volt, ez a piac ez meghalt. Ott is különböző mértékű a kereslet, mindig vannak olyan kapcsolatok, ahol lecsökken a kereslet, de nem estünk ki ebből a tevékenységből, a csőgyári és a kádgyári, valamint a kerámiaipari szállítások is megmaradtak. A burkolókerámia területével mondjuk még nem bírunk el, az még nagyobb összefogást, több céget igényel, de dolgozunk rajta.

- Tehát azért csak előjönnek a méretből fakadó különbségek, hogy mi kis ország vagyunk kis tőkeerővel, kis nyersanyagkészlettel, Oroszország pedig akkora piaccal rendelkezik, ami nekünk túl nagy.

- Ez abszolút elmondható. Oroszország olyan hatalmas piaccal rendelkezik, hogy az elképesztő. Hatalmas távolságok, hatalmas területek, de hatalmas piac is van. És van fejlődés, ami szintén elképesztő. Én 79-ben voltam először a szovjetunióban, akkor még sorba kellett állni a termékekért, teljes hiánygazdaság volt, ha jött valami áru, sorba kellett érte állni. Ha most kimegy az ember, árudömping van, minden megtalálható az üzletekben, amire az ember csak vágyik. Mi egyébként nagyon rossz politikát csináltunk a szovjetekkel, az akkori helyzeti előnyünket teljes mértékig feladtuk, és most kínkeservvel kell megküzdenünk azért a helyzetért, ami akkor adott volt, csak ki kellett volna használni. Gazdasági szempontból nagyon ostoba módon úgy kitakarítottuk az országot, hogy csak na. A rendszerváltás alapvetően szerintem jó politikai döntés volt, csak nem így, nem ilyen módon kellett volna csinálnunk. Gazdaságilag nagyon sok hátrányát látom annak, hogy teljes mértékig hátat fordítottunk az oroszoknak, hogy az évek óta itt tevékenykedő orosz tudósokat hazaküldtük. Na de maradjunk a témánál, mire válaszolhatok még?

- A WTO csatlakozásról szeretném kérdezni, ugye augusztus 22-től Oroszország WTO tag lett, változtatott ez valamin?

- Nem éreztem semmit. Ez még túl korai. Szerintem ez még jövőre sem fogja igazán éreztetni a hatását.

- És a vámszint csökkenése sem volt annyira érezhető?

- Általában nálunk a logisztikai szervezés az oroszoké. Annyira nem is látok bele, megmondom őszintén. De a pénzügyi oldaláról nem is beszéltünk az egész üzletnek. Csak annyit mondtam, hogy nem volt baj soha a fizetési hajlandósággal. Át kell azért gondolni, ha egy üzleti kapcsolatban az ember utólagos fizetést enged meg a másik félnek. Mi abban a szerencsés helyzetben voltunk, hogy ezt annak idején az üzletpolitikánkban eldönthettük, és azóta is azt alkalmazzuk, hogy mi előre fizetést kérünk. Ebből az orosz fél, vagy bármelyik másik volt tagállam, nem csinál problémát, ha kész van a termék, a keretszerződés értelmében fizet, és utána elviheti. Nekünk az a része, h a nyersanyagot megvesszük, finanszírozzuk a gyártásig, legyártjuk, nyilván arra is vonatkozik a keretszerződés, hogy milyen ütemben gyártsunk, ők pedig ha kifizették, megkapják az árut, a logisztika pedig már az ő feladatuk. A vámolással nem szokott probléma lenni, én megírom a CMR-t, onnantól kezdve pedig a logisztikai kapcsolat rendezi, nem is mi fizetjük a fuvart. Ha befele jön az áru, akkor pedig az eladóval végeztetem el a fuvart.

Arra nagyon vigyázni kell hazai vállalkozóként, hogy jó egy olyan kölcsönösséget, egy olyan kölcsönhatást kialakítani, ami a pénzügyi oldal biztosítékát is jelentheti, hogy én is vásárolok kintről. Valamikor régen pl. más országokkal kapcsolatban is a barter az jól működött. Mi olyan terméket, olyan alapanyagot gyártunk, amire mindig szükség van. Nekünk még a Délszláv háború ideje alatt s volt megrendelésünk, és ki is fizették, még hozzá időben, előre és fennakadás nélkül.

- Hát köszönöm szépen, azt hiszem az összes kérdésről beszéltünk. Talán még annyi, hogy ön szerint mennyire érdemes Oroszországgal kereskedni a KKV-knak?

- Az én összefoglaló véleményem, az, hogy mindenképp érdemes, kell, hiszen hatalmas a piac, nagyok a lehetőségek. Különböző gazdasági megfontolások a nyugati multikat is keletre vitték, annak ellenére, hogy ez a saját országukban ez munkaerőpiaci problémákat okozott, hiszen rengeteg munkahely került ki az országból. Vannak ezen felül gazdasági előnyei, adózási, stb., amit szinté nem szabad figyelmen kívül hagyni. Amit nagyon fontosnak tartok, azok a klaszterkapcsolatok, ez egyszerűbbé teszi a vállalkozást.

- Még egyszer köszönöm szépen, nagyon sokat segített.

- Nagyon szívesen, és sok sikert kívánok a dolgozatához.