

# РОССИЯ

## Twój Rynek



**BIULETYN INFORMACYJNY**  
**Wydział Promocji Handlu i Inwestycji**  
**Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie**

**Szanowni Państwo,**

Oddajemy w Wasze ręce kolejny, tym razem świąteczny numer Biuletynu Informacyjnego WPHI w Moskwie.

Mamy nadzieję, że Biuletyn w nowej oprawie graficznej, z interesującymi artykułami dotyczącymi m.in. rynku farmaceutycznego i komunikacyjnego, przypadnie Państwu do gustu i stanie się miłą oraz pożyteczną lekturą w tym, jakże zabieganym, przedświątecznym okresie.

Zachęcamy gorąco do czytania, a także do współpracy na naszych łamach. Wszelkie uwagi, komentarze oraz recenzje są u nas zawsze mile widziane. Zainteresowanych prosimy o kontakt na adres: [moscow@trade.gov.pl](mailto:moscow@trade.gov.pl)

**Z poważaniem,**

Marek Zieliński  
 Kierownik WPHI w Moskwie

### **Spis treści:**

- **Lekarstwo dla wzrostu, czyli o sytuacji na rosyjskim rynku farmaceutycznym..... 2**
- **Zmiany w prawie Federacji Rosyjskiej .....11**
- **Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Federacji Rosyjskiej .....21**
- **Przedsięwzięcia targowo-wystawiennicze w Moskwie w styczniu i lutym 2009.....25**
- **Zbliżające się wystawy-Rosja.....28**
- **Z ostatniej chwili.....33**

## **LEKARSTWO DLA WZROSTU,**

### ***czyli o sytuacji na rosyjskim rynku farmaceutycznym***

***opr. Aleksandra Kotusiewicz***

*praktykantka Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie,  
studentka Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie*



Dopóki rosyjskie firmy nie zaczną inwestować w nowe technologie sytuacja na rosyjskim rynku farmaceutycznym nie ulegnie poprawie. Obecnie finansowaniem prac nad nowymi lekami zajmuje się wyłącznie państwo.

Stara anegdota o doktorze, który łamie tabletkę na pół i mówi: jedna połówka jest od bólu głowy, a druga na żołądek. Jeszcze kilka lat temu mogłaby posłużyć za ilustrację kondycji rosyjskiego przemysłu farmaceutycznego. Bez leków importowanych, Rosjanie musieliby zadowolić się niewielką ilością krajowej produkcji, która jest w większości przestarzała.

Według danych agencji marketingowej DSM Group, wartość sprzedawanych leków w Rosji szacuje się na około 14 mld dolarów tj. 350 mld rubli. Sprzedaż leków w Rosji rośnie średnio o 20 % rocznie. W pierwszym kwartale 2008 roku obroty rosyjskiego rynku farmaceutycznego wyniosły 55,4 mld rubli, co oznacza wzrost o 22-23% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Zmniejszenie państwowych zamówień na leki wpłynęło na zwiększenie dynamiki sprzedaży na wolnym rynku. Im mniej leków wydawanych jest bezpłatnie, tym więcej sprzedają apteki. Na wzrost wartości sprzedaży duży wpływ mają ceny leków, które w ciągu roku wzrosły o 7%. Natomiast pod względem ilości sprzedawanych leków odnotowano spadek sprzedaży o 5%. Oznacza to, że nabywcy zaczynają wybierać droższe, za to bardziej nowoczesne i skuteczne w działaniu preparaty. Według ekspertów jeszcze długo utrzyma się ta tendencja. Obecnie przeciętny Rosjanin wydaje na leki około 80 dolarów rocznie, natomiast w krajach zachodnich kwota ta waha się od 250 do 500 dolarów rocznie.

Jakościowa zmiana popytu przekłada się bezpośrednio na kondycję branży farmaceutycznej. Z rynku zaczynają znikać małe firmy nie będące w stanie

dostosować się do światowych wymogów i standardów produkcji środków leczniczych. Zjawisko to sprzyja konsolidacji firm. Na rynku rosyjskim w branży farmaceutycznej działa zaledwie 525 firm. Natomiast na przykład we Włoszech działa ich ponad 200 tysięcy.

Większość działających na rynku rosyjskim firm farmaceutycznych powstała jeszcze w okresie Związku Radzieckiego lub zaraz po jego rozpadzie. Firmy te nie były przystosowane do współczesnych standardów technologicznych w produkcji środków farmaceutycznych. Musiały zmodernizować swoją produkcję lub zmienić profil działalności. Wielkość produkcji rosyjskiego przemysłu farmaceutycznego w roku 2007 wynosiła 62 mld rubli, czyli 5 razy mniej niż wartość sprzedawanych na rynku preparatów.

Obecnie udział importu sięga 75-78 % sprzedawanych preparatów farmaceutycznych i co roku rośnie.

### **Najpopularniejsze lekarstwa w Rosji według wartości sprzedaży w I kwartale 2008 roku**

RANKING		MARKA	Wartość w mln USD *		Wzrost w % I kwartał 2008/ I kwartał 2007	Udział w rynku rosyjskim w %
I kwartał 2007	I kwartał 2008		I kwartał 2007	I kwartał 2008		
1	1	<b>Arbidol</b> АРБИДОЛ	18,6	34,5	85,4	2,2
2	2	<b>Theraflu</b> ТЕРАФЛЮ	12	16,5	37,8	1
7	3	<b>Linex (Forte)</b> ЛИНЕКС	8,9	14,9	66,9	0,9
3	4	<b>Actovegin</b> АКТОВЕГИН	10,3	13,9	34,8	0,9
6	5	<b>Essentiale</b> ЭСSENЦИАЛЕ	9,5	13,8	46,3	0,9
4	6	<b>Vitrum</b> ВИТРУМ	10,3	13	26,7	0,8
34	7	<b>Oscilloccoccinum</b> ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	4,9	13	164,2	0,8
5	8	<b>Viagra</b> ВИАГРА	9,7	12,8	31,5	0,8
11	9	<b>Coldrex</b> КОЛДРЕКС	8,1	12,2	49,8	0,8
14	10	<b>Pentalgin</b> ПЕНТАЛГИН	7,1	11,4	61,5	0,7

\* wartość podana w cenach hurtowych dla aptek

Źródło: DSM Grup.

## ***Nieetyczny biznes***

Wielu przedsiębiorców, którzy zainwestowali w rosyjski rynek farmaceutyczny stawia na produkcję leków odtwórczych, tzw. generyków, czyli środków leczniczych będących zamiennikami oryginalnych preparatów.

Rynek branży farmaceutycznej jest tak skonstruowany, iż koncerny, które wprowadzają nowy produkt mogą być jego wyłącznym producentem tylko przez określony czas, zwykle przez 18- 25 lat. Po tym okresie praktycznie każdy może być producentem tego preparatu.

W rezultacie w sektorze farmaceutycznym działają dwie grupy producentów. Pierwsza grupa „pionierzy”, którzy inwestują znaczne kwoty w badania nad nowymi lekami i oczekują zwrotu wkładu po opatentowaniu preparatu. Druga grupa zwana „generyki”- produkują lekarstwa na podstawie już wcześniej znanych produktów, których okres ochrony patentowej już wygasł. Produkty te sprzedają pod swoją nową marką.

Jedną z fundamentalnych przeszkód w badaniach nad nowymi lekami jest to, że inwestorzy nie są gotowi płacić za nowe, jeszcze niesprawdzone produkty, a ich twórcy nie chcą ich wprowadzać na rynek przed opatentowaniem. Ze względu na dużą konkurencję na rynku generyków, produkty te są znacznie tańsze. Dodatkowo producenci nie muszą inwestować w badania kliniczne. Są kraje, w szczególności rozwijające się, które z niecierpliwością czekają na wygaśnięcie patentów na niektóre lekarstwa. Na przykład w Indiach do produkcji generyków przygotowuje się wiele zakładów.

Do analogicznej strategii działania jest zmuszona większość rosyjskich producentów. Dyrektor ds. badań marketingowych „Farmekspert” uważa, iż rosyjscy przedsiębiorcy są jeszcze zbyt słabi by pozwolić sobie na innowacje w produkcji. W niestabilnym gospodarczo okresie lepiej szybciej odzyskać włożone pieniądze, produkując już sprawdzone lekarstwa, niż inwestować ogromne środki w nowe leki.

Ile jeszcze może trwać sytuacja, gdzie Ojciec wymyśli a Jaś zrobi? Zdaniem szefa rosyjskiego przedstawiciela koncernu „Pfizer International Moskwa” Risa Lomma, „producenci-generycy” posiadają jedną kartę przetargową - cenę. Trzeba jednak pamiętać, że zanim pojawi się tania kopia trzeba stworzyć oryginał, do czego potrzebne są duże pieniądze i niejednokrotnie wieloletnie badania. Jak twierdzi, Risa Lomma, poważni producenci nie konkurują z „generykami”, tylko tworzą bardzo

potrzebne pacjentom preparaty i lekarstwa na choroby, które jeszcze niedawno były uważane za nieuleczalne czy śmiertelne.

Medyczny doradca niemieckiego koncernu "Bayer Health Care" Mikołaj Szymanowski, uważa, że komercyjne podejście do biznesu farmaceutycznego, które często jest przyczyną powstawania firm - generyków, nie jest pożądane z punktu widzenia etyki i polityki socjalnej. Lekarstwa mają za zadanie poprawiać i ulepszać to, co najcenniejsze - zdrowie człowieka, a ludzie pracujący w branży farmaceutycznej powinni starać się tworzyć coraz to lepsze środki, wyższej jakości i bardziej nowoczesne. Bez innowacyjnych produktów nie byłoby postępu w medycynie i dlatego znaczenie nowych leków będzie coraz bardziej wzrastać.

Jednak obie kategorie producentów mogą działać na rynku, pełniąc różne funkcje i zaspokajając różne potrzeby konsumentów. Można spotkać się z opinią, że nie tylko wielkie koncerny powinny dbać o rozwój medycyny, ale również państwo, dla którego rozwój branży farmaceutycznej i powstanie nowych leków to jeden z elementów polityki socjalnej.

Do 2008 roku w Ministerstwie Rozwoju Gospodarczego FR, nie było departamentu, który zajmowałby się problemami producentów środków farmaceutycznych. Można zaobserwować zupełnie inny stosunek do ochrony zdrowia w Rosji i na Zachodzie. Światowa farmacja, to jedna z najbardziej nowoczesnych branż, której udział w globalnym rynku innowacyjnych produktów sięga 67 %. Nawet przemysł chemiczny i maszynowy nie dorównuje pod tym względem farmacji. Koncerny farmaceutyczne - Pfizer, Sanofi Aventis dzięki innowacyjności zaliczane są do światowych potentatów wśród producentów leków.

Problemy rosyjskich produktów sięgają swymi korzeniami czasów radzieckich, gdzie farmacja była wciągnięta w służbę państwu, produkcja nowych molekuł była podyktowana wyścigiem zbrojeń i trwającą zimną wojną. Rezultaty tego są widoczne do dziś. Przez lata praktycznie wszystkie rosyjskie produkty innowacyjne zaliczane były do tajnych projektów. Dzisiejsze badania farmaceutyczne prowadzone w Rosji również nie skupiają się na najważniejszych i najbardziej doskwierających chorobach społecznych jak, np. na lekach dla osób z problemami sercowo-naczyniowymi, od których umiera ponad 50% Rosjan. Firmy pracują nad lekami, które można szybko i łatwo wprowadzić na rynek.

**Najwięksi światowi producenci lekarstw pod względem wielkości  
sprzedaży  
w I kwartale 2008 r.**

<b>RANKING</b>		<b>PRODUCENCI</b>	<b>Wartość w mln USD</b> <i>*</i>		<b>Wzrost w % I kwartał 2008/ I kwartał 2007</b>	<b>Udział w rynku rosyjskim w %</b>
<b>I kwartał 2007</b>	<b>I kwartał 2008</b>		<b>I kwartał 2007</b>	<b>I kwartał 2008</b>		
<b>1</b>	<b>1</b>	<b>„FARMSTANDART” „Фармстандарт”</b>	<b>58,8</b>	<b>87.7</b>	<b>49.2</b>	<b>5.1</b>
<b>2</b>	<b>2</b>	<b>SANOFI- AVENTIS</b>	<b>57</b>	<b>67.6</b>	<b>18.7</b>	<b>3.9</b>
<b>3</b>	<b>3</b>	<b>BERLIN-CHEMIE /A. MENARINI/</b>	<b>46</b>	<b>60.5</b>	<b>31.4</b>	<b>3.5</b>
<b>6</b>	<b>4</b>	<b>NYCOMED</b>	<b>34,2</b>	<b>51.5</b>	<b>50.3</b>	<b>3</b>
<b>4</b>	<b>5</b>	<b>NOVARTIS</b>	<b>37,5</b>	<b>51.3</b>	<b>36.7</b>	<b>3</b>
<b>5</b>	<b>6</b>	<b>GEDEON RICHTER</b>	<b>34,8</b>	<b>47.6</b>	<b>36.7</b>	<b>2.8</b>
<b>8</b>	<b>7</b>	<b>LEK D.D</b>	<b>32,1</b>	<b>46.0</b>	<b>43.2</b>	<b>2.7</b>
<b>9</b>	<b>8</b>	<b>SERVIER</b>	<b>30,6</b>	<b>43.6</b>	<b>42.8</b>	<b>2.5</b>
<b>7</b>	<b>9</b>	<b>PFIZER</b>	<b>33</b>	<b>13.6</b>	<b>32</b>	<b>2.5</b>
<b>10</b>	<b>10</b>	<b>KRKA</b>	<b>28,4</b>	<b>36.9</b>	<b>30.2</b>	<b>2.1</b>

Źródło: DSM Grup.

### **Zamówienia państwowe**

W połowie 2007 roku władze rosyjskie postanowiły zmienić sytuację istniejącą na rynku farmaceutycznym na korzyść firm rosyjskich i przygotować strategię rozwoju branży do 2020 roku. W marcu 2008 roku w Ministerstwie Rozwoju Gospodarczego FR pojawił się specjalny departament kompleksu chemiczno-technicznego i technologii bioinżynieryjnych, który zajmuje się przygotowaniem nowej strategii rozwoju. W projekcie strategii zamieszczono kilka kluczowych kwestii takich jak: rozpoczęcie finansowania przez państwo badań nad nowymi nowoczesnymi preparatami i stymulowanie zagranicznych koncernów do lokowania swoich zakładów i centrów badawczych na terenie Rosji.

Państwo zamierza poprzez różne zagraniczne inwestycje, prywatno-państwowe spółki, systemy gwarancji itd., zwiększyć finansowanie branży farmaceutycznej. Przedstawiciel Ministerstwa uważa, że dopóki rosyjscy prywatni

przedsiębiorcy nie mają dostatecznych środków na prace naukowo-badawcze nad nowymi preparatami, państwo powinno przejąć częściowo ich finansowanie.

Często twórcy nowych preparatów i ich producenci nie mogą znaleźć wspólnego języka. Można wspomnieć historię pojawienia się na rynku rosyjskim preparatu „Zorex” (Золекс), którego produkcję wynalazca zaproponował jednemu z liczących się producentów, jednak pod warunkiem swojego udziału w produkcji. W konflikt wmieszał się koncern „Walenta” (Валента), który w sądzie zdobył prawa patentowe leku. Kierownik ds. korporacyjnego rozwoju kompanii „Nizhfarm” (Нижфарм), Iwan Gluszkow, twierdzi, że zakup przez wielkie koncerny międzynarodowe innowacyjnych technologii szczególnie w dziedzinie biotechnologii i nanotechnologii to powszechna tendencja, zarówno na rynku światowym, jak i w Rosji.

W Rosji nie rozpowszechniła się jeszcze praktyka wspólnego inwestowania z zagranicznym kapitałem. Z jednej strony mało kto jest gotowy inwestować w badania, które pozostają jeszcze w fazie projektów i nie przekładają się na komercyjną, wymierną wartość. Z drugiej strony, żaden z autorów nowych preparatów nie chce sprzedawać prawa do nich, do momentu, kiedy nie uzyska praw patentowych. Istnieje wzajemny brak zaufania między autorami nowych preparatów, a ich przyszłymi producentami. Dochodzi do tego, że rosyjskie firmy kupują nowe technologie za granicą pomimo, iż w Rosji byłoby to dużo bardziej opłacalne.

Ilość inwestycji w rosyjskim przemyśle farmaceutycznym będzie zapewne wzrastać, a państwo będzie starało się finansować własne projekty. Realnym i efektywnym wyjściem byłoby przyciągnięcie prywatnych inwestorów do państwowych projektów badawczych, przy tym do grona inwestorów mogłyby zaliczać się nie tylko firmy rosyjskie. Jeśli Rosja chce wstąpić do WTO powinna przestrzegać zasad działania tej organizacji i zagwarantować biznesowi prawa swobodnej konkurencji.

Jak długo państwo będzie w stanie pomagać prywatnemu biznesowi, jeśli chce zintegrować się z Światową Organizacją Handlu? Wielki biznes - wielonarodowe koncerny - już odpowiedziały sobie na to pytanie. Rosyjski rynek farmaceutyczny jest dla nich wystarczająco interesujący i z punktu widzenia jego rozmiarów i przyszłych możliwości rozwoju. Przyciąga on również inwestorów z powodu ogromnego potencjału naukowego. Można oczekiwać pojawienia się wspólnych projektów państwa i międzynarodowego biznesu np. przy tworzeniu państwowych holdingów

farmaceutycznych. Taka sytuacja jest dla Rosji niezwykle korzystna. Po pierwsze ciężar finansowania inwestycji zostanie podzielony między budżet państwa i prywatnych inwestorów, po drugie obecność firm zagranicznych, ich udział w produkcji, umożliwi Rosji wyjście na rynek światowy.

Wiele z zagranicznych firm już zdecydowało się na umieszczenie swojej produkcji w Rosji. Należy jednak pamiętać, że istnieją też inne atrakcyjne rynki jak np. Indie czy Chiny, w których koszty produkcji są znacznie niższe. Koncerny przenoszą do tych krajów swoją produkcję, zachowując przy tym kontrolę nad jakością towarów. Jest to zdecydowanie bardziej opłacalne, niż dostosowanie rosyjskich zakładów farmaceutycznych do światowych standardów.

Obecnie w Rosji produkuje się wiele tanich leków, odpowiedników znanych marek. Udział innowacyjnych preparatów w rynku nie przekracza 10 %. W ciągu najbliższych 5 – 10 lat sytuacja prawdopodobnie się nie zmieni. Po pierwsze w Rosji obecnych jest bardzo mało producentów formatu GMP, czyli przedsiębiorstw spełniających wysokie, światowe standardy jakości produkcji. Inwestycje zagraniczne wydają się być szansą dla Rosji.

Jednak, w ostatnich miesiącach, na najwyższych szczeblach władzy pojawiły się głosy o konieczności zablokowania dostępu zagranicznym inwestorom do rynku rosyjskiego. Jest to niezrozumiałe w kraju gdzie z 525 zakładów farmaceutycznych tylko 50-70 utrzymuje wysokie standardy jakości, a tylko 5-6 spełnia wymogi GMP. Budowa nowych zakładów lub modernizacja starych jest bardzo kosztowna, a obecnie na rynku rosyjskim nie ma ku temu dobrej atmosfery inwestycyjnej.

Firmy odpowiadające standardom GMP można tworzyć na zasadzie inwestycji typu „greenfield” lub „brownfield”. Jednak prawo rosyjskie jest tak sformułowane, że nie stymuluje zagranicznych inwestorów do rozpoczęcia produkcji w Rosji. Przypuszcza się, że w strategii rozwoju branży farmaceutycznej do 2020 roku, nad którą teraz pracuje ministerstwo, będzie przewidziana zmiana zasad współpracy z zagranicznymi inwestorami. Jednym z elementów zachęty dla inwestorów ma być planowane podwyższenie ceł na lekarstwa pochodzące z importu.

Przypuszcza się, że koncerny zagraniczne rozpoczną inwestycje w Rosji od zakładów pakujących leki, bądź od półproduktów, a dopiero w kolejnym etapie zlokalizują całą produkcję na terenie Rosji. Póki co protestują w sprawie planowanego podniesienia ceł, utrzymując, że rozwój farmacji to jeden z elementów socjalnej polityki państwa.



## **Import lekarstw znowu będzie zdrów**

Import lekarstw w Rosji w pierwszej połowie 2008 roku wzrósł o 40%, (jeszcze rok temu tempo wzrostu wynosiło 25%.) Wzrost wartości importu był spowodowany przede wszystkim wzrostem cen na leki. Według danych „Farmekspert” wartość importu do Rosji osiągnęła 42 mld dolarów. Federalna Służba Celną podała, że w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2008 roku import lekarstw faktycznie wzrósł nawet o 60 %. Dyrektor „Farmekspert”, Dawid Melik - Gusejnow, uważa, że mowa jest o wzroście wyrażonym w dolarach. Generalny dyrektor DSM Grup, Aleksander Kyzin, prognozuje, że ceny niektórych leków mogą wzrosnąć w najbliższym czasie jeszcze o 20 %.

### **Udział największych koncernów w imporcie lekarstw do Rosji (w %)**

<b>Koncern</b>	<b>Ranking 2008</b>	<b>Ranking 2007</b>	<b>Udział w imporcie leków do Rosji w I poł. 2008</b>	<b>Udział w imporcie leków do Rosji w I poł. 2007</b>
<b>Bayer HealthCare</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>6,6</b>	<b>4,6</b>
<b>Novartis</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>5,3</b>	<b>2,9</b>
<b>Servier</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>5,1</b>	<b>4,6</b>
<b>Sanofi- Aventis</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>4,9</b>	<b>7,6</b>
<b>Jassen-Cilag</b>	<b>5</b>	<b>20</b>	<b>4,3</b>	<b>1,6</b>
<b>Berlin- Chemie</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>4,1</b>	<b>4,2</b>
<b>Boehringer Ingelheim</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>
<b>Gedeon Richter</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>2,8</b>	<b>3,1</b>
<b>Novo Nordisk</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>
<b>GlaxSmithKline</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>

Źródło: Centrum „Farmekspert”

Jednak nie wszyscy producenci obecni na rynku rosyjskim odnotowali wzrost sprzedaży na tak dużą skalę jak np. niemiecki koncern „Bayer HealthCare”, który zajął pierwsze miejsce w rankingu, pod względem wartości sprzedaży do Rosji. Udział niemieckiego koncernu w rosyjskim imporcie leków wzrósł z 4,6% w roku 2007 do 6,6% w roku 2008. Kolejną firmą, która odnotowała wzrost udziału w rosyjskim imporcie jest firma „Novartis”- wzrost z 2,9% w roku 2007 do 5,3% w roku 2008 - dzięki czemu przesunęła się ona z miejsca dziesiątego na drugie. Niekorzystnie natomiast wypadła w rankingu firma „Sanofi Aventis”, która w 2007

roku zajmowała pierwsze miejsce w rankingu. Jej udział w imporcie spadł z 7,6% do 4,9%.

Przedstawiciel „GlaxoSmithKline” w Rosji, Aleksej Brewnow uważa, że wzrost sprzedaży jego firmy był wynikiem wprowadzenia na rynek rosyjski nowych preparatów. Takiego samego zdania są przedstawiciele koncernu „Novartis”, rozszerzając swoją ofertę, w której pojawiło się wiele nowych i drogich leków. Dodatkowo, niektóre produkty „Novartis” dostały się na listę zamówień państwowych.

Według autorów artykułu zagraniczni eksporterzy powinni mieć na uwadze, iż warto wprowadzać na rynek rosyjski nowe, innowacyjne produkty, których jakość i skuteczność staje się dla przeciętnego Rosjanina ważniejsza niż cena. Warto również, pomimo niesprzyjających warunków, współpracować z instytucjami państwowymi, które są niejednokrotnie dużymi odbiorcami zachodnich leków.

**na podstawie:**

Natalia Gotova, „Lekarstvo dla rosta”, gazeta Profil z 26.05. 2008 r.  
oraz danych Centrum „Farmekspert”.

## ZMIANY W PRAWIE FEDERACJI ROSYJSKIEJ

opr. Marek Reszuta

Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Petersburgu

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 13 października 2008 nr 757 „*О временных ставках ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов товаров медицинского назначения*” (ogłoszone w dniu 17.10.2008 r.) od dnia 17 listopada 2008 roku na okres 9-ciu miesięcy wprowadzone zostają **zerowe** stawki celne importowe na towary przeznaczenia medycznego oznaczone kodami ТН ВЭД :

<b>8419 39 100 1</b>	<b>9018 32 100 0</b>
<b>8421 21 000 1</b>	<b>9006 30 000 0</b>
<b>8474 39 100 1</b>	<b>9018 39 000 0</b>
<b>8474 80 101 0</b>	<b>9018 41 000 0</b>
<b>9022 30 000 0</b>	<b>9018 50 100 0</b>
<b>9022 90 100 0</b>	<b>9018 50 900 0</b>

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 4 października 2008 nr 738 „*Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин на целлюлозу из эвкалипта*” (ogłoszone w dniu 7.10.2008 r. ) od dnia 1 października 2008 roku (!!!) obowiązują nowe stawki celne importowe na niżej wymienione towary:

<b>Kod ТН ВЭД</b>	<b>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</b>	<b>Stawka celna importowa (w % od wartości celnej)</b>
4703 29 000 1	— — — в которой целлюлозные волокна древесины эвкалипта составляют 100% от общей массы волокна, используемая для изготовления бумаги - основы облицовочных материалов <sup>5)</sup>	<b>7,5</b>
4703 29 000 9	— — — прочая	<b>15</b>

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 10 października 2008 nr 745 „*О временной ставке ввозной таможенной пошлины в отношении кузовов*”  
РОССИЯ, Twój Rynek Grudzień 2008 Nr 12 (23)/2008

отдельных видов транспортных средств” (ogłoszone w dniu 13.10.2008 r.) od dnia 13 listopada 2008 roku na okres 9-ciu miesięcy wprowadzone zostają czasowe stawki celne importowe w wysokości **15% od wartości celnej, lecz nie mniej niż 5000 Euro za sztukę** (poprzednia stawka - 15% od wartości celnej) na nadwozia środków transportowych – kod TH ВЭД **8707 10 900 0**.

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 19 września 2008 nr 699 „Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и на отдельные категории товаров, выработанные из нефти, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств - участников соглашений о Таможенном союзе” (ogłoszone w dniu 22.09.2008 r.) od dnia 1 października 2008 roku obowiązują n/wym. stawki celne na paliwa i surowce energetyczne:

<b>Kod TH ВЭД</b>	<b>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</b>	<b>Stawka celna importowa (w USD za tonę)</b>
270900	Нефть сырая	<b>372,2</b>
2710 11 - 2710 19 490 0	Легкие дистилляты; средние дистилляты; газойли	<b>263,1</b>
2710 19 510 0 - 2710 99 000 0	Топлива жидкие; масла; отработанные нефтепродукты	<b>141,7</b>
2711 12 - 2711 19 000 0	Пропан; бутаны; этилен, пропилен, бутилен и бутadiен; прочие сжиженные газы	<b>263,1</b>
2712	Вазелин нефтяной; минеральные воски и аналогичные продукты, кроме:	<b>141,7</b>
2712901100	сырые	<b>0</b>
2712901900	прочие	<b>0</b>
2713	Кокс нефтяной, битум нефтяной и прочие остатки от переработки нефти или нефтепродуктов, полученных из битуминозных пород, кроме:	<b>141,7</b>
2713120000	кокс нефтяной кальцинированный	<b>0</b>
290220 000 0 - 2902 43 000 0	Бензол; толуол; ксилолы	<b>263,1</b>

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 4 października 2008 nr 739 „*О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении отдельных видов металлообрабатывающего оборудования*” (ogłoszone w dniu 07.10.2008 r.) z dniem 7 grudnia 2008 roku z Taryfy Celnej FR wyłączone zostają niżej wymienione podpozycje z grupy towarów „**urządzenia do obróbki metalu**”:

<i>Kod TH ВЭД</i>	<i>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</i>
8455 22 000 9	- - - прочие
8460 31 000 0	- - с числовым программным управлением
8460 90 900 9	- - - прочие

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

W miejsce w/wym. podpozycji wprowadzone zostaną niżej wymienione, z obowiązującymi od dnia 7 grudnia 2008 roku **przez okres 9-u miesięcy** stawkami celnymi importowymi:

<i>Kod TH ВЭД</i>	<i>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</i>	<i>Stawka celna importowa (w % od wartości celnej)</i>
8455 22 000 5	- - - - для вальцовки заготовок столовых приборов	<b>0</b>
8455 22 000 8	- - - - прочие	<b>5</b>
8460 31 000	- - с числовым программным управлением:	<b>0</b>
8460 31 000 1	- - - для затачивания столовых ножей	<b>5</b>
8460 31 000 9	- - - прочие	<b>0</b>
8460 90 900 5	- - - - для шлифования заготовок столовых приборов	<b>10</b>

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 13 października 2008 nr 756 „*О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении отдельных видов запасных частей, агрегатов и оборудования для воздушных судов, а также в отношении авиационных тренажеров*” (ogłoszone w dniu 17.10.2008 r.) z dniem 17 grudnia 2008 roku z Taryfy Celnej FR wyłączone

zostają niżej wymienione podpozycje z grupy towarów „**różne rodzaje części zamiennych, agregatów i urządzeń dla statków powietrznych, w tym dla trenażerów lotniczych**”:

<i>Kod TH ВЭД</i>	<i>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</i>
7007 21 800 0	--- прочее
7320 20 810 9	---- прочие
7320 20 850 9	---- прочие
7320 20 890 9	---- прочие
7320 90 900 9	--- прочие
8108 90 600 9	--- прочие
8405 10 000 0	– газогенераторы или генераторы водяного газа с очистительными установками или без них; газогенераторы ацетиленовые и аналогичные газогенераторы с очистительными установками или без них
8411 91 000 9	--- прочие
8411 99 009 0	--- прочие
8412 31 000 0	-- линейного действия (цилиндры)
8412 39 000 0	-- прочие
8507 30 200 0	-- герметичные
8528 49 100 0	--- черно-белого или другого монохромного изображения
8528 49 210 0	---- с соотношением ширина/высота экрана менее 1,5
8528 59 100 0	--- черно-белого или другого монохромного изображения
8528 59 900 0	--- цветные
8531 90 850 9	--- прочие
8536 20 100 9	--- прочие
8536 20 900 9	--- прочие
8542 32 100 0	--- товары, поименованные в примечании 86 (iii) к данной группе
8805 29 000 0	-- прочие
9014 20 200 0	-- системы навигационные инерциальные
9014 20 800 0	-- прочие

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

W miejsce w/wym. podpozycji wprowadzone zostaną niżej wymienione, z obowiązującymi od dnia 17 grudnia 2008 roku **przez okres 9-u miesięcy** stawkami celnymi importowymi:

<i>Kod TH ВЭД</i>	<i>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</i>	<i>Stawka celna importowa (w % od wartości celnej)</i>
4011 30 000 0	– для использования в авиации	<b>0</b>
7007 21 800 1	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
7007 21 800 9	– – – – прочее	<b>15</b>
7320 20 810 2	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
7320 20 810 8	– – – – прочие	<b>15</b>
7320 20 850 2	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
7320 20 850 8	– – – – прочие	<b>15</b>
7320 20 890 2	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
7320 20 890 8	– – – – прочие	<b>15</b>
7320 90 900 2	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
7320 90 900 8	– – – прочие	<b>15</b>
8108 90 600 2	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8108 90 600 8	– – – – прочие	<b>15</b>
8302 42 000 1	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8405 10 000 1	– – для гражданской авиации	<b>0</b>
8405 10 000 9	– – прочие	<b>10</b>
8411 81 000 1	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8411 91 000 2	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8411 91 000 8	– – – – прочие	<b>10</b>
8411 99 009 1	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8411 99 009 9	– – – – прочие	<b>10</b>
8412 21 200 8	– – – – – прочие	<b>0</b>
8412 21 800 3	– – – – – прочие	<b>0</b>
8412 29 200 1	– – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8412 29 890 1	– – – – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8412 31 000 1	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8412 31 000 9	– – – прочие	<b>15</b>
8412 39 000 1	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8412 39 000 9	– – – прочие	<b>15</b>
8412 90 400 2	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8415 83 000 1	– – – для гражданской авиации	<b>0</b>
8479 89 970 1	– – – – следующие изделия для гражданской авиации: гидропневматические батареи; механические приводы для механизмов реверса тяги; туалетные узлы специальной конструкции; увлажнители и осушители воздуха; сервомеханизмы неэлектрические; неэлектрические пусковые двигатели; пневматические стартеры для турбореактивных, турбовинтовых и других газотурбинных двигателей; стеклоочистители неэлектрические;	<b>0</b>

	<i>неэлектрические регуляторы шага воздушного винта</i>	
<i>8507 30 200 1</i>	<i>--- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8507 30 200 9</i>	<i>--- прочие</i>	<b>5</b>
<i>8528 49 100 1</i>	<i>---- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8528 49 100 9</i>	<i>---- прочие</i>	<b>10</b>
<i>8528 49 210 1</i>	<i>----- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8528 49 210 9</i>	<i>----- прочие</i>	<b>10</b>
<i>8528 59 100 1</i>	<i>---- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8528 59 100 9</i>	<i>---- прочие</i>	<b>10</b>
<i>8528 59 900 1</i>	<i>---- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8528 59 900 9</i>	<i>---- прочие</i>	<b>10</b>
<i>8531 90 850 2</i>	<i>--- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8531 90 850 8</i>	<i>--- прочие</i>	<b>15</b>
<i>8536 20 100 2</i>	<i>--- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8536 20 100 8</i>	<i>--- прочие</i>	<b>15</b>
<i>8536 20 900 2</i>	<i>--- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8536 20 900 8</i>	<i>--- прочие</i>	<b>15</b>
<i>8542 32 100 1</i>	<i>---- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>8542 32 100 9</i>	<i>---- прочие</i>	<b>3,5</b>
<i>8803 20 000 0</i>	<i>- шасси и их части</i>	<b>0</b>
<i>8803 30 000 0</i>	<i>- части самолетов и вертолетов прочие</i>	<b>0</b>
<i>8805 29 000 1</i>	<i>--- тренажерные устройства имитации полета на гражданских воздушных судах иностранного производства</i>	<b>0</b>
<i>8805 29 000 9</i>	<i>--- прочие</i>	<b>20</b>
<i>8907 10 000 0</i>	<i>- плоты надувные</i>	<b>0</b>
<i>9014 20 200 1</i>	<i>--- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>9014 20 200 9</i>	<i>--- прочие</i>	<b>5</b>
<i>9014 20 800 1</i>	<i>--- для гражданской авиации</i>	<b>0</b>
<i>9014 20 800 9</i>	<i>--- прочие</i>	<b>5</b>
<i>9401 10 000 0</i>	<i>- сиденья типа используемых в средствах воздушного транспорта</i>	<b>0</b>
<i>9401 90 100 0</i>	<i>-- сидений типа используемых в летательных аппаратах</i>	<b>0</b>

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 27 października 2008 nr 792 „*Об утверждении ставки ввозной таможенной пошлины в отношении черенков и отводков винограда*” (ogłoszone w dniu 30.10.2008 r.) od dnia 15 października 2008 r. **(!!!)** zmienione zostają stawki celne importowe na sadzonki winogron oznaczone kodami TH ВЭД: 0602 10 100 0 i 0602 20 100 0. Obecnie obowiązująca stawka – **5% od wartości celnej** (poprzednia – 15%).



Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 27 października 2008 nr 793 „О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении некоторых спиртосодержащих напитков, а также терминалов для электронной оплаты кредитными или дебетовыми карточками” (ogłoszone w dniu 30.10.2008 r.) z dniem 30 grudnia 2008 roku z Taryfy Celnej FR wyłączone zostają niżej wymienione podpozycje grupy towarów:

<b>Kod ТН ВЭД</b>	<b>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</b>
2206 00 590 0	- - - - прочие
2206 00 890 0	- - - - прочие
2208 90 690 0	- - - - спиртные напитки прочие
2208 90 780 0	- - - - спиртные напитки прочие
8470 50 000 0	- - - - аппараты кассовые

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

W miejsce w/wym. podpozycji wprowadzone zostaną niżej wymienione, z obowiązującymi od dnia 30 grudnia 2008 roku stawkami celnymi importowymi:

<b>Kod ТН ВЭД</b>	<b>Nazwa z Taryfy Celnej FR*</b>	<b>Stawka celna importowa (w % od wartości celnej lub w Euro)</b>
2206 00 390 1	- - - - с фактической концентрацией спирта не более 7 об. %	<b>20</b>
2206 00 390 9	- - - - прочие	<b>20</b>
2206 00 590	- - - - прочие:	
2206 00 590 1	- - - - с фактической концентрацией спирта не более 7 об. %	<b>20</b>
2206 00 590 9	- - - - прочие	<b>20</b>
2206 00 890	- - - - прочие:	
2206 00 890 1	- - - - с фактической концентрацией спирта не более 7 об. %	<b>20</b>
2206 00 890 9	- - - - прочие	<b>20</b>
2208 90 690	- - - - спиртные напитки прочие:	
2208 90 690 1	- - - - с фактической концентрацией спирта не более 7 об. %	<b>2 Euro za 1 liter</b>
2208 90 690 9	- - - - прочие	<b>2 Euro za 1 liter</b>
2208 90 780	- - - - спиртные напитки прочие:	
2208 90 780 1	- - - - с фактической концентрацией спирта не более 7 об. %	<b>2 Euro za 1 liter</b>
2208 90 780 9	- - - - прочие	<b>2 Euro za 1 liter</b>
8470 50 000	- аппараты кассовые:	

8470 50 000 1	- - терминалы для электронной оплаты кредитными или дебетовыми карточками, кроме товаров субпозиции 8472 90	<b>20%, lecz nie mniej niż 60 Euro za 1 szt.</b>
8470 50 000 9	- - прочие	<b>20%, lecz nie mniej niż 60 Euro za 1 szt.</b>

\* dla uniknięcia nieporozumień interpretacyjnych zachowujemy oryginalne, użyte w języku rosyjskim, nazwy z Taryfy Celnej FR

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 22 października 2008 nr 768 „*О временной ставке ввозной таможенной пошлины в отношении керамических носителей для изготовления катализаторов*” (ogłoszone w dniu 24.10.2008 r.) od dnia 24 listopada 2008 roku na okres 9-ciu miesięcy wprowadzone zostają czasowe stawki celne importowe w wysokości **0% od wartości celnej**, na korpusy ceramiczne dla budowy katalizatorów– kod TH ВЭД 6909 19 000 1.

Na podstawie Rozporządzenia Rządu FR z dnia 26 czerwca 2008 nr 480 „*Об утверждении правил представления таможенным органам в пунктах пропуска через Государственную границу Российской Федерации документов, необходимых для осуществления иных видов контроля помимо таможенного контроля*” (ogłoszone w dniu 16.09.2008 r. - obowiązuje od dnia 1 października 2008 roku !!!) określone zostały zasady dotyczące dokumentów wymaganych w trakcie kontroli celnej:

- Obowiązywanie przepisów **nie dotyczy** towarów przewożonych dla celów osobistych, rodzinnych i innych nie związanych z działalnością gospodarczą;
- Przy wwozie towarów podlegających kontroli sanitarno-kwarantannej, weterynaryjnej i fitosanitarnej dokumenty należy przedstawiać **jednocześnie** z dokumentacją celną wymaganą Kodeksem Celnym FR;
- Urzędowi celnemu należy przedkładać następujące dokumenty:
  - a) certyfikat sanitarno-epidemiologiczny o zgodności produkcji z rosyjskimi normami sanitarnymi, wydany zgodnie z procedurami określonymi ustawodawstwem Federacji Rosyjskiej w zakresie norm sanitarno-epidemiologicznych – przy wwozie takich towarów;
  - b) zaświadczenie o państwowej rejestracji określonych rodzajów towarów stanowiących potencjalne zagrożenie dla człowieka, jak również określonych towarów wwożonych pierwszy raz do Rosji, wydane zgodnie z procedurami określonymi ustawodawstwem Federacji Rosyjskiej

w zakresie norm sanitarno-epidemiologicznych– przy wwozie takich towarów;

c) certyfikat weterynaryjny – przy wwozie towarów podlegających kontroli weterynaryjnej wydany zgodnie z procedurami określonymi ustawodawstwem Federacji Rosyjskiej w zakresie norm weterynaryjnych;

d) certyfikat fitosanitarny - przy wwozie towarów podlegających kontroli wydany zgodnie z procedurami określonymi ustawodawstwem Federacji Rosyjskiej w zakresie norm fitosanitarnych, jak również umowami międzynarodowymi o kwarantannie roślin.

Na podstawie art. 26 pkt. 9 Ustawy Federalnej z dnia 8 grudnia 2008 r. Nr 165- ФЗ „*О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров*” Ministerstwo Przemysłu i Handlu FR **przedłużyło do dnia 12 grudnia 2008 roku** specjalne postępowanie ochronne przed nadmiernym importem na terytorium Federacji Rosyjskiej rur z grup:

- 7306 - Pozostałe rury, przewody rurowe i profile drażone, z żeliwa lub stali (na przykład z otwartym szwem lub spawane, nitowane lub zamykane w podobny sposób);
- 7304 - Rury, przewody rurowe i profile drażone, bez szwu, z żeliwa lub stali.

Dodatkowe informacje można uzyskać w Ministerstwie Przemysłu i Handlu FR: 109074, Москва, Китайгородский проезд, д. 7. Telefony: (495) 651-77-66, (495) 651-78-77.

Na podstawie art. 26 pkt. 9 Ustawy Federalnej z dnia 8 grudnia 2008 r. Nr 165- ФЗ „*О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров*” Ministerstwo Przemysłu i Handlu FR **przedłużyło do dnia 6 kwietnia 2009 roku** postępowanie antydumpingowe przeciwko wwożonym z Ukrainy niciom i przędzom z grupy: 5402 - Przędza z włókna ciągłego syntetycznego (inna niż nici do szycia), niepakowana do sprzedaży detalicznej, włącznie z przędzą jednowłóknową (monofilamentem) syntetyczną, o masie liniowej

mniejszej niż 67 decyteków (kody ТН ВЭД: 5402 19 000 0, 5402 45 000 0, 5402 51 000 0, 5402 61 000 0).

Dodatkowe informacje można uzyskać w Ministerstwie Przemysłu i Handlu FR: 109074, Москва, Китайгородский проезд, д. 7. Telefony: (495) 651-77-66, (495) 651-78-77.

## **RYNEK UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH W FEDERACJI ROSYJSKIEJ**

**opr. Piotr Masajło**

*Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie*

Początek lat dziewięćdziesiątych przyniósł narodziny oraz olbrzymi rozwój rynku ubezpieczeniowego w Federacji Rosyjskiej. Dało to jednocześnie początek burzliwemu rozwojowi programów dobrowolnych ubezpieczeń osobistych, w tym komunikacyjnych.

W początkowej fazie rozwoju rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Rosji natrafiał na wiele przeszkód, swoją drogę do sukcesu obierał, w dużej mierze po omacku, metodą prób i błędów. Brak wypracowanych technik ubezpieczeń, nieuregulowane stosunki między ubezpieczycielami i warsztatami napraw samochodów, jak również znikoma sprzedaż produktów przez brokerów i agentów, miały niewątpliwie negatywny wpływ na rozwój tej dziedziny biznesu. Obowiązujące ówczesnie restrykcje dotyczące obecności obcego kapitału stały się znaczącą barierą przy wykorzystaniu istniejącego potencjału finansowego i specjalistycznej wiedzy, która była na wyciągnięcie ręki w międzynarodowych korporacjach.

Państwo również nie chciało pozostać w roli jedynie biernego obserwatora. Podjęło szereg inicjatyw mających na celu przyspieszenie rozwoju rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. Silnym bodźcem dla rozwoju ubezpieczeń zbiorowych było wprowadzenie ulg podatkowych dla firm, które zdecydowały się na zakup



ubezpieczeń zbiorowych. Znowelizowane przepisy Kodeksu Podatkowego FR pozwoliły firmom na całkowite odliczanie od podatku kwot wydanych na ubezpieczenie majątku, włączając środki transportu.

Znaczącą, praktyczną pomocą było odgórne określenie podstawowych zasad naliczania taryfy składki ubezpieczeniowej. Pozwoliło to ubezpieczycielom na precyzyjniejsze określenie ceny ofert ubezpieczenia eliminując dotychczasowy chaos i samowolne

określanie taryfy. Tym niemniej, pozytywne efekty takiego działania wciąż pozostawały ograniczone ze względu na brak danych, ekspertów oraz wykwalifikowanego personelu.

Żądza szybkich pieniędzy oraz brak chęci do inwestycji w infrastrukturę przyczyniły się do tego, że wiele firm oferowało tanie polisy, które dawały jej posiadaczowi jedynie psychiczny komfort jej posiadania. Na szczęście takie praktyki przechodzą już do przeszłości. Ubezpieczyciele uzmysłowili sobie konieczność oferowania szerokiego spectrum usług, poczynając od pomocy technicznej poszkodowanym poprzez załatwienie formalności prawnych i wszelkich innych roszczeń.

Rok 1998 przypadający na kryzys finansowy stał się swoistym rodzajem testu dla rynku ubezpieczeń, a w szczególności ubezpieczeń komunikacyjnych. Znacznemu pogorszeniu uległy stosunki między firmami i ubezpieczycielami. Szybko wzrosło zadłużenie ubezpieczycieli w stosunku do dealerów samochodowych. Solidne praktyki biznesowe, doświadczenie managerów firm ubezpieczeniowych, jak również znacząca restrukturyzacja całego rynku ubezpieczeń pozwoliła wielu firmom przetrwać kryzys.

Kolejnym znaczącym krokiem na ścieżce rozwoju biznesu ubezpieczeniowego i stanowiącym niejako przełom było przyjęcie ustawy „O Obowiązkowym Ubezpieczeniu od Odpowiedzialności Cywilnej” (lipiec 2003 r.). Chociaż wejście w życie tej ustawy nie przestaje wzbudzać kontrowersji, to jej znaczenie z socjalnego punktu widzenia nadaje ton rozwojowi rynku ubezpieczeń komunikacyjnych w FR pomagając w doskonaleniu systemu ubezpieczeń oraz współpracy między firmami ubezpieczeniowymi.

W ciągu ostatnich kilku lat rynek ubezpieczeń komunikacyjnych rozwija się w zawrotnym tempie. Roczny wzrost sprzedaży ubezpieczeń Auto Casco (w Rosji KASKO) w 2006 r. sięgał 50%, w 2007- 40% i prognozuje się, że w 2008 wyniesie on 26%.

Nie małe znaczenie wywarło też pojawienie się na ulicach prestiżowych i drogich aut sprowadzanych z zagranicy. W mentalności kierowców o mniej zasobnych portfelach, pojawiło się przekonanie, że stłuczka z BMW czy spotykaniem w Moskwie na każdym rogu Mercedesem 600, może pozbawić przeciętnego zjadacza

chleba nie tylko oszczędności życia, ale też mieszkania. Doprowadziło to do szukania rozwiązań i możliwości zabezpieczenia siebie przed takim ryzykiem.

Dane statystyczne pokazują, że już ponad 7-10 % zarejestrowanych prywatnych pojazdów posiada ważne ubezpieczenie AC. W segmencie nowych samochodów zarówno krajowych jak też importowanych liczby te są znacznie wyższe i często też odzwierciedlają odsetek kredytów zaciąganych na kupno samochodów. Rok 2007 rosyjskie firmy ubezpieczeniowe nazywają rokiem „KASKO”. Obecnie polisę AC posiada 70% nowych samochodów. Tak olbrzymi przyrost generują głównie samochody nowe. Najwięcej aut z polisą AC to samochody kupione w leasingu lub kredycie. Dola klientów niezwiązanych ze sprzedażą kredytową i leasingiem wynosi zaledwie 20%.

Eksperti „ERGO Russ” uważają, że tendencja wzrostowa w tym segmencie będzie się nadal utrzymywać. Nie małe znaczenie ma tu ciągle utrzymujący się wzrost sprzedaży samochodów nowych, rozwój programów kredytów i leasingu oraz rosnąca ilość producentów samochodów przenoszących produkcję do FR. Spektrum oferowanych produktów ubezpieczeniowych będzie też pokazywało ciągłe tendencje wzrostowe, a zaostrzająca się konkurencja między ubezpieczycielami nie pozostanie bez wpływu na jakość oferowanych usług oraz ceny.

Obecnie bezsprzecznymi liderami rynku ubezpieczeń są 3 firmy: **ROSGOSSTRACH**, **RESO** oraz **INGOSSTRACH**, na które przypada ponad 50% rynku.

System zasad i naliczania premii za bezszkodową jazdę również różni się od znanego nam z Polski. Poniżej przedstawiamy kilka praktycznych uwag dla osób chcących ubezpieczyć w FR samochód należący do firmy lub prywatny:

1. Stawka ubezpieczenia obowiązkowego OSAGO zależy od mocy silnika auta, miejsca użytkowania, wieku i stażu kierowcy. Podstawowa stawka bez ww. zwyżek wynosi ok. 7% rynkowej wartości samochodu. Corocznie naliczane są zniżki za bezszkodową jazdę w wysokości 5%. Pełna zniżkę (50%) uzyskuje się adekwatnie po 10 latach bezszkodowej jazdy. Jednak w przypadku stłuczki wszystkie zniżki są automatycznie anulowane i do podstawowej stawki dodawane jest 50%. Brak wspólnej bazy danych prowadzi w takich

przypadkach do niewierności swojej firmie ubezpieczeniowej po stłuczce i przechodzenie do innych firm, gdzie naliczanie zniżek zaczyna się ponownie od stawki bazowej. **Uwaga!** Zaświadczenia o historii ubezpieczenia zagranicznych firm ubezpieczeniowych nie są honorowane.

2. Ubezpieczenie AC (KASKO) działa na podobnych zasadach jak w Polsce. Jego koszt zależy od marki, roku produkcji, miejsca użytkowania, stażu i wieku kierowcy. Stawka bazowa na nowe auto wynosi ok. 7%, jednak w odróżnieniu od stawek krajowych rośnie wraz z wiekiem pojazdu. Przy aucie 8 letnim wynosi już ok. **20% wartości samochodu!** Oprócz tego, wiek kierowcy poniżej 24 lat + staż krótszy niż 2 lata podwyższają ubezpieczenie o 100%. Podobnie jak przy OSAGO naliczane są zniżki za bezszkodową jazdę do 50% w ciągu 6 lat. Zaświadczenia o historii ubezpieczenia zagranicznych firm ubezpieczeniowych również nie są honorowane.

Każdy, kto kiedykolwiek był w Moskwie wie jak wygląda prawdziwy korek – po 7-9 pasów w każdym kierunku wyglądających jak potężne składy najróżniejszych aut, często bez symptomów najmniejszego ruchu. Przy takim nasileniu nie trudno o stłuczkę, a często to takie stłuczki doprowadzają właśnie do gigantycznych zatorów na drogach. Wywołane jest to aktualnie obowiązującymi przepisami, które wymagają pozostawienia pojazdu na miejscu zdarzenia do czasu przyjazdu milicji (GIBDD). Tylko zaświadczenie oficera milicji o zarejestrowaniu stłuczki daje prawo do dochodzenia swoich roszczeń u ubezpieczyciela. A milicja każe czasem na siebie długo poczekać...

**Uwaga!** Nadal nie są rzadkością użytkownicy dróg bez ważnego OC. Strzeżcie się starych zdezelowanych aut! Niewątpliwie najlepszym rozwiązaniem jest posiadanie ważnego ubezpieczenia Auto Casco, dzięki któremu możemy w takich przypadkach pokryć też swoje straty. Wyegzekwowanie środków na pokrycie strat jest często niemożliwe. Usunięcie samochodu z drogi przed przyjazdem milicji może zostać potraktowane jako próba utrudniania ustalenia winnego zdarzenia.

### **Na podstawie:**

Informacji INGOSSTRACH, prasy rosyjskiej, AEB Business Quarterly



**PRZEDSIĘWZIĘCIA TARGOWO-WYSTAWIENNICZE W MOSKWIE  
W STYCZNIU I LUTYM 2009 r.**

<b>Data</b>	<b>Nazwa i adres strony www</b>
<b>12- 15.01.2009</b>	<b>„Mos-Shoes 2009”</b> XXV Międzynarodowe Targi Obuwia i Galanterii Skórzanej <a href="http://www.mosshoes.com">www.mosshoes.com</a>
<b>13- 16.01.2009</b>	<b>„Shoesaccess- zima”</b> - III Międzynarodowa Wystawa Obuwia i Akcesoriów <a href="http://www.shoesaccess.ru">www.shoesaccess.ru</a>
<b>13- 16.01.2009</b>	<b>„Consum-Expo 2009”</b> - XXI Wystawa Towarów Codziennego Użytku <a href="http://www.consum-expo.ru">www.consum-expo.ru</a>
<b>13- 16.01.2009</b>	<b>„5pEXPO 2009”</b> - Międzynarodowe Forum Działalności Wystawienniczej <a href="http://www.5p-expo.com">www.5p-expo.com</a>
<b>27- 30 01.2009</b>	<b>„Interplastika 2009”</b> Międzynarodowe Tragi Specjalistyczne Surowców, Materiałów i Urządzeń do Produkcji i Przetwórstwa Plastik i Kauczuków <a href="http://www.expocentr.ru/ru/expoinex/plast-expo/">www.expocentr.ru/ru/expoinex/plast-expo/</a>
<b>27- 30.01.2009</b>	<b>„Upakovka/ Upak Italia”</b> XVI Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa- maszyny pakujące i sprzęt do produkcji opakowań, materiały, tara, logistyka <a href="http://www.expocentr.ru/ru/expoinex/upakovka">www.expocentr.ru/ru/expoinex/upakovka</a>
<b>27- 29.01.2009</b>	<b>„UVS TECH 2009”</b> - III Międzynarodowe Forum i Wystawa Aparatury oraz Systemów Sterowania, Nawigacji i Łączności <a href="http://www.expocentr.ru/ru/expoinex/uvstech-expo/">www.expocentr.ru/ru/expoinex/uvstech-expo/</a>
<b>27- 31.01.2009</b>	<b>„Księgowość i Audyt 2009”</b> - XVI Specjalistyczna Wystawa <a href="http://www.expos.ru/Audit09/audit09.aspx">www.expos.ru/Audit09/audit09.aspx</a>
<b>02- 05.02.2009</b>	<b>„CSTB 2009”</b> Międzynarodowa Wystawa i Konferencja. Telewizja kablowa i satelitarna, telewizja nowej generacji HDTV, IPTV, telewizja interaktywna, PBEM6 przenośna telewizja, łączność satelitarna, radiofonia <a href="http://www.cstb.ru/">www.cstb.ru/</a>
<b>03- 06.02. 2009</b>	<b>„Cabex ( kable, przewody i akcesoria)”</b> VIII Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Kabli, Przewodów <a href="http://www.exponet.ru/exhibitons/by-id/cabexmo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitons/by-id/cabexmo2009/index.ru.html</a>
<b>03- 06.02 2009</b>	<b>„Ziarno, Pasze, Weterynaria 2009”</b> - XIV Międzynarodowa Specjalistyczna Targowo- Przemysłowa Wystawa <a href="http://www.exponet.ru/exhibitons/by-id/combymo/combymo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitons/by-id/combymo/combymo2009/index.ru.html</a>
<b>03- 06.02.2009</b>	<b>„Technologie Bezpieczeństwa”</b> XIV Międzynarodowe Forum <a href="http://www.tbforum.ru/">www.tbforum.ru/</a>
<b>03- 06.02.2009</b>	<b>„Aqua- Therm Moscow”</b> XIII Międzynarodowa Wystawa- urządzenia grzewcze, wentylacyjne, klimatyzacje, infrastruktura sanitarna <a href="http://www.aquatherm-moscow.com/">www.aquatherm-moscow.com/</a>

<b>03- 06.02.2009</b>	<b>„International Pool Salon 2009”</b> IX Międzynarodowy Salon Basenów, Spa i Saun <a href="http://www.msi-fairs.ru">www.msi-fairs.ru</a>
<b>07- 15.02.2009</b>	<b>„Moscow Boat Show 2009”</b> Moskiewskie Międzynarodowe Targi Sportów Wodnych i Rekreacji <a href="http://www.mosboatshow.ru">www.mosboatshow.ru</a>
<b>09- 11.02.2009</b>	<b>„Avia topliwo obespieczenie 2009”</b> II Międzynarodowa Wystawa poświęcona zaopatrzeniu lotnictwa w paliwo <a href="http://www.rosaviaexpo.ru">www.rosaviaexpo.ru</a>
<b>09- 13.02.2009</b>	<b>„Prod-Expo 2009”</b> Międzynarodowa Wystawa Produktów Żywnościowych, Napojów i Surowców Dla Ich Produkcji <a href="http://www.prod-expo.ru">www.prod-expo.ru</a>
<b>09- 12.02.2009</b>	<b>„IPSA. Gadżety Reklamowe- Wiosna 2009”</b> XV Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa.
<b>11- 13.02.2009</b>	<b>„EAAPA 2009”</b> Zaawansowane Technologie w Biznesie Rozrywkowym.- karuzele, kolejki, ściany wspinaczkowe, sprzęt dla kręgielni i sal bilardowych, baseny, wyposażenie auqaparków itp. <a href="http://www.eaapa.ru/">www.eaapa.ru/</a>
<b>11- 14.02.2009</b>	<b>„Kosmetik Expo 2009”</b> VIII Międzynarodowa Wystawa Kosmetyki Profesjonalnej <a href="http://www.ki-expo.ru/">www.ki-expo.ru/</a>
<b>12- 14.02.2009</b>	<b>„NailExpo 2009”</b> IV Międzynarodowa Wystawa Akcesoriów Do Profesjonalnej Stylizacji Paznokci <a href="http://www.nailexpo.ru/">www.nailexpo.ru/</a>
<b>14.02.2009</b>	<b>„Międzynarodowe Targi Edukacyjne- Edukacja Na Świecie 2009”</b> <a href="http://www.iciep.ru/www/about.cfm">www.iciep.ru/www/about.cfm</a>
<b>17- 20.02.2002</b>	<b>„Tekstyliia Domowe 2009”</b> VI Międzynarodowy Specjalistyczny Salon- zastony, dywany, obicia, dekoracja wnętrz <a href="http://www.tex-expo.ru/2009/">www.tex-expo.ru/2009/</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„Strojtech 2009”</b> XVII Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Sprzętu, Maszyn, Techniki i Inżynierii Drogowej oraz Materiałów Budowlanych <a href="http://www.exponet.ru/exhibitions/by-id/stroytechmo/stroytechmo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitions/by-id/stroytechmo/stroytechmo2009/index.ru.html</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„Technologie w Reklamie 2009”</b> XII Międzynarodowa Wystawa-Seminarium <a href="http://www.rectech.ru/vistavka/">www.rectech.ru/vistavka/</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„Betonex 2009”</b> VII Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Cementu i Wyrobów Betonowych dla Budownictwa <a href="http://www.exponet.ru/exhibitions/by-id/betonexmo/betonexmo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitions/by-id/betonexmo/betonexmo2009/index.ru.html</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„Niskie Budownictwo 2009”</b> Międzynarodowy Specjalistyczny Salon <a href="http://www.exponet.ru/exhibitions/by-id/lowbuildingmo/lowbuildingmo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitions/by-id/lowbuildingmo/lowbuildingmo2009/index.ru.html</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„ Międzynarodowy Tydzień Budowlany 2009”</b> XVII Międzynarodowy Tydzień Budowlany <a href="http://www.exponet.ru/exhibitions/by-">www.exponet.ru/exhibitions/by-</a>

	<a href="http://id/buildingsweek/buildingsweek2009/index.ru.html">id/buildingsweek/buildingsweek2009/index.ru.html</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„RFI ( Dachy i Izolacje) 2009”</b> VII Międzynarodowe Targi Materiałów Dekarskich i Izolacyjnych <a href="http://www.roofexpo.ru">www.roofexpo.ru</a>
<b>17- 20.02.2009</b>	<b>„ Walldeco ( Dekoracje Ścienne)”</b> IX Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Materiałów do Dekoracji Ścian. Tapety, tynki, farby, materiały do ich produkcji <a href="http://www.exponet.ru/exhibitions/by-id/decorationmo/decorationmo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitions/by-id/decorationmo/decorationmo2009/index.ru.html</a>
<b>18- 21.02.2009</b>	<b>„Moscow Fashion Expo 2009”</b> VII Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa- pokazy kolekcji odzieży, obuwia i akcesoriów <a href="http://www.moscowfashionexpo.com">www.moscowfashionexpo.com</a>
<b>19- 22.02.2009</b>	<b>„Zoorussia Professional 2009”</b> Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa i Forum Zoologiczne <a href="http://www.zoorus.ru">www.zoorus.ru</a>
<b>24- 27.02.2009</b>	<b>„CPM. Premiera Mody w Moskwie- Wiosna 2009”</b> XII Międzynarodowa Wystawa Modnej Odzieży, Bielizny i Akcesoriów <a href="http://www.expocentr.ru/ru/expoinex/cpm_vesna_09">www.expocentr.ru/ru/expoinex/cpm_vesna_09</a>
<b>24- 27. 02.2009</b>	<b>„Inter auto mechanica 2009”</b> Międzynarodowa Wystawa Specjalistyczna Mechaniki Samochodowej <a href="http://www.iam-expo.ru/">www.iam-expo.ru/</a>
<b>24- 27.02.2009</b>	<b>„ATIM 2009 (Technologie Motoryzacyjne, Części Samochodowe, Akcesoria, Serwis i Stacje Paliw)”</b> VI Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa w ramach Specjalistycznej Wystawy Mechaniki Samochodowej <a href="http://www.asm-holding.ru/strukt/str1_1htm">www.asm-holding.ru/strukt/str1_1htm</a>
<b>25- 27. 02.2009</b>	<b>„Kompozyt- Expo 2009”</b> Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Materiałów Kompozytowych <a href="http://www.mirexpo.ru/exhibitions/composit08.shtml">www.mirexpo.ru/exhibitions/composit08.shtml</a>
<b>25- 27.02.2009</b>	<b>„Health Life- zdrowy styl życia 2009”</b> Międzynarodowe Targi Zdrowej Żywności, Ziołolecznictwa, Medycyny Naturalnej
<b>26. 02.- 01.03.2009</b>	<b>„ Moscow Tuning Show 2009”</b> Specjalistyczny Salon Samochodów, Innych Środków Transportu <a href="http://www.exponet.ru/exhibitions/by-id/tunningshowmo/tunningshowmo2009/index.ru.html">www.exponet.ru/exhibitions/by-id/tunningshowmo/tunningshowmo2009/index.ru.html</a>
<b>26.02- 01.03.2009</b>	<b>„Myślistwo, Wędkarstwo, Rekreacja- Safari Expo 2009”</b> VI Międzynarodowa Wystawa Sprzętu Rybackiego i Łowieckiego <a href="http://www.safariexpo.ru">www.safariexpo.ru</a>
<b>28.02- 01.03.2009</b>	<b>„Ewrazja 2009”</b> Międzynarodowa Wystawa Psów Rasowych <a href="http://www.rkf.org.ru/">www.rkf.org.ru/</a>

## **ZBLIŻAJĄCE SIĘ WYSTAWY W ROSJI**

### ➤ **SPECJALISTYCZNE TARGI „SPA EXPO 2008”**

W dniach 5-7 grudnia 2008 r. odbędą się w Moskwie Międzynarodowe Specjalistyczne Targi „Spa Expo” dotyczące branży odnowy biologicznej.

**Miejsce targów:** Centrum Handlowo-Wystawiennicze „T-Modul”, [www.tishinka.com](http://www.tishinka.com)  
Tishinskaja Pl. 1, d. 1, str. 1, 123056 Moskwa

**Targi są przeznaczone dla przedsiębiorców zajmujących się następującą działalnością:**

1. Sprzęt i kosmetyki dla odnowy biologicznej.
2. Hotele, kurorty i salony odnowy biologicznej.
3. Odnowa biologiczna w czasie i po ciąży.
4. Produkty związane z utrzymaniem zdrowej cery.
5. Produkty ziołowe dla utrzymania zdrowia.
6. Nowe techniki odnowy biologicznej ułatwiające chudnięcie.

**Szczegóły:** [www.alt-expo.ru](http://www.alt-expo.ru)

**Kontakt:** tel: +7-495-789-82-68

fax: +7-495-545-09-70

[alteexpo@rambler.ru](mailto:alteexpo@rambler.ru)

[daria-altexpo@rambler.ru](mailto:daria-altexpo@rambler.ru)

### ➤ **PIERWSZY MIĘDZYNARODOWY FESTIWAL WIN**

W dniach 5-7 grudnia 2008r. odbędzie się w Moskwie „Pierwszy Międzynarodowy Festiwal Win” mający na celu odrodzenie kultury picia wina w Rosji, promowanie najlepszych rosyjskich gatunków win i ich producentów oraz promocję produkcji branży wiodących firm zagranicznych.

**Miejsce przeprowadzenia festiwalu:** Międzynarodowe Centrum Wystawiennicze w Moskwie „Krokus Expo” pawilon nr 2, sala nr 8.

**Na Festiwalu prezentowane będą:**

- wina wytrawne
- szampany i wina musujące
- wina naturalne
- wina deserowe
- koniaki
- naczynia, szafy do przechowywania win, akcesoria etc.

**W ramach festiwalu odbędzie się:**

- konkurs degustacyjny „Najlepsze wino roku”
- prezentacje uczestników Festiwalu
- konsultacje specjalistów branży
- degustacje wraz z możliwością zakupu produktów w specjalnym sklepie otwartym na czas Festiwalu
- spotkania biznesowe
- występy pokazowe barmanów
- wręczenie nagrody za najlepszy produkt

**Szczegóły:** [www.astigroup.ru](http://www.astigroup.ru)

**Kontakt:** tel: +7 495 797 69 14

fax: +7 495 797 69 15

➤ **XI SPECJALISTYCZNA WYSTAWA: "ELEKTRO –2009.  
ELEKTROTECHNIKA. ENERGETYKA"**

W dniach 25 –27 lutego 2009 w Rostowie nad Donem, w Pałacu Sportu (Дворец Спорта) odbędzie się XI Specjalistyczna Wystawa: „Elektro – 2009. Elektrotechnika. Energetyka”.

Wszystkich zainteresowanych wystawą zaprasza się jako bezpośrednich uczestników bądź odwiedzających.

**Cel wystawy:**

Prezentacja na południu Rosji najnowszych osiągnięć rodzimych i zagranicznych firm w dziedzinie przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego, a także energetycznego, dostawy ciepła i zasobów.

**Tematyka wystawy:**

1. Elektrotechnika i Energetyka.
2. Elektronika i Budowa Maszyn.
3. Kable i Przewody.
4. Światłotechnika.

Oficjalne otwarcie będzie miało miejsce **25 lutego 2009 r. o godzinie 11.00**

Godziny otwarcia wystawy: 10. 00 - 17. 00

Akredytacja uczestników do 24 lutego w godzinach od 10.00 – 20. 00.

**Szczegółowe informacje:** [www.expo-don.pp.ru](http://www.expo-don.pp.ru)

**Kontakt:** Lyudmila Kosilo, Svetlana Pasha, Sergey Samoylov, tel/fax: (863)267 04 33, 267 91 06, tel: (863) 269 51 82, e-mail: [expo-don@aanet.ru](mailto:expo-don@aanet.ru)

➤ **MIĘDZYNARODOWE SPECJALISTYCZNE TARGI "DZIECI TO NASZE WSZYSTKO! – 2009"**

W dniach 4-7 marca 2009 w Soczi odbędzie specjalistyczna wystawa-targi "Dzieci to nasze wszystko! - 2009" dotycząca towarów i usług dla dzieci i ich rodziców.

**Miejsce wystawy:** Kompleks Wystawienniczy "Żemczużyna" – Rosja, 354000 Soczi, ul. Sokołowa 1, skr. poczt. 1286, <http://www.soud.ru>

**Na wystawie prezentowane będą:**

- towary dla dzieci, zabawki i gry
- nowoczesne produkty żywnościowe dla dzieci i młodzieży szkolnej
- ubrania, buty, kosmetyki
- leki, zdrowa żywność
- technologie medyczne farmaceutyczne, oświatowe

- meble dla przedszkoli i szkół

**Szczegóły:** <http://www.soud.ru>

**Kontakt:** Rosja, 354000 Soczi, ul. Sokołowa 1, skr. poczt. 1286

tel: 7 (8622) 46-34, 62-30-15, 62-25-38, 62-26-93

[tamara@soud.ru](mailto:tamara@soud.ru)

➤ **PIERWSZA MIĘDZYNARODOWA WYSTAWA "Komunikacje publiczne 2009"**

W dniach 11-13 marca 2009 r. odbędzie się w Moskwie pierwsza międzynarodowa wystawa produkcji, technologii i usług dla przedsiębiorstw związanych z miejskim transportem pasażerski i metrem- "Komunikacje publiczne 2009".

**Miejsce wystawy:** Wszechrosyjskie Centrum Wystawiennicze w Moskwie (WWC)  
[www.vvcentre.ru](http://www.vvcentre.ru)

Na Forum zaproszone jest kierownictwo i specjaliści miejskich i regionalnych administracji, budowy metra, naukowych instytucji oraz ponad 800 przedsiębiorstw transportu publicznego.

**Szczegóły:** [www.GortransEXPO.ru](http://www.GortransEXPO.ru)

**Kontakt:** tel/fax: (495) 287-44-12

[info@GortransEXPO.ru](mailto:info@GortransEXPO.ru)

➤ **10 JUBILEUSZOWA SPECJALISTYCZNA WYSTAWA "STIMEKSPO"**

W dniach 18-21 marca 2009 r. w Rostowie nad Donem odbędzie specjalistyczna kompleksowa wystawa "STIMEKSPO" dotycząca budowy i funkcjonowania domów mieszkalnych różnego typu, a także zagospodarowania przestrzennego z uwzględnieniem ekologii środowiska.

**Miejsce wystawy:** Centrum Wystawiennicze "WertolEkspo", [www.vertolekspo.ru](http://www.vertolekspo.ru),  
344068 Rostow-na-Donu, Pr. M.Nagibina 30

**W ramach wystawy odbędzie się wystawy specjalistyczne:**

- WODA, CIEPŁO
- BUDOWNICTWO, ARCHITEKTURA
- MIASTO, GOSPODARKA KOMUNALNA I MIESZKANIOWA

**Szczegóły:** [www.vertolekspo.ru](http://www.vertolekspo.ru)

**Kontakt:** [gorod@vertolekspo.ru](mailto:gorod@vertolekspo.ru)

[dortexstroy@vertolekspo.ru](mailto:dortexstroy@vertolekspo.ru)

➤ **MIĘDZYNARODOWA WYSTAWA SPRZĘTU, TECHNOLOGII  
I OPAKOWAŃ DLA PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO I SPOŻYWCZEGO  
PRODTECH 2009**

W dniach 1 – 3 kwietnia 2009 r. w Sankt Petersburgu (ВК Ленэкспо) odbędzie się Międzynarodowa Wystawa Sprzętu, Technologii i Opakowań dla Przemysłu Przetwórczego i Spożywczego- Prodtex 2009 (ПРОДТЕХ 2009).

**Na wystawie będą prezentowane:**

1. Wyposażenie i technologie dla przemysłu spożywczego.
2. Opakowania dla przemysłu spożywczego FOODPAC.

**Program wystawy:**

1. Międzynarodowe północno-zachodnie Forum Spożywcze: „Bezpieczeństwo produkcji spożywczej”.
2. Konkurs.
3. Centrum negocjacji.

**Szczegółowe informacje:** [www.restec.ru/prodtex](http://www.restec.ru/prodtex)

**Kontakt:** Kuprina Marina Voldemarovna, tel/fax: +7 (812) 320 80 93, 303 88 69,

e-mail: [upac@restec.ru](mailto:upac@restec.ru)



- **IV MIĘDZYNARODOWA WYSTAWA WASTETECH**
- **IX MIĘDZYNARODOWA WYSTAWA ЭКВАТЭК**

W dniach 26 – 29 maja 2009 r. odbędzie się w Moskwie **IV Międzynarodowa Wystawa WASTETECH** dotycząca obróbki odpadów, recyklingu i technologii związanych z ochroną natury. Kolejno w dniach 1 – 4 lipca 2009 będzie miała miejsce analogiczna **IX Międzynarodowa Wystawa ЭКВАТЭК**.

W związku z powyższymi wystawami firma Sibico (Сибико) zwraca się do polskich firm o wspólne zorganizowane stoisk na dwóch wystawach.

**Kontakt:** Moskwa, 105062, а/я 105, tel/fax: (495) 225 5986, 782 1013, e-mail: [info@sibico.com](mailto:info@sibico.com), [www.sibico.com](http://www.sibico.com)

### **Z OSTATNIEJ CHWILI:**

*opr. Piotr Masajło*

*Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie*

***Podwyżka ceł wywozowych z Rosji na drewno okrągłe (tzw. okrągłaki) została odłożona o kolejne 9-12 miesięcy. Taką informację podał do wiadomości premier Federacji Rosyjskiej Władimir Putin po ostatnich rozmowach z premierem Finlandii. W. Putin stwierdził, że ważny wpływ na taką decyzję ma sytuacja na światowych rynkach finansowych, chociaż zaznaczył, iż nie bez znaczenia pozostaje tu też maksymalnie efektywne wykorzystanie zasobów leśnych Rosji.***

***Przypominamy, że zgodnie z decyzją rządu FR od 1 lipca 2007r. eksportowa stawka celna na drewno okrągłe została podniesiona z 6,5 do 20%, a od 1 kwietnia 2008r. do 25% od wartości dostawy, ale nie mniej niż 15 EUR za metr kubiczny. Od 1 stycznia 2009r. planowano podwyżkę cła na drewno okrągłe do 40%, a na niektóre pozycje grupy nawet do 80% od wartości dostawy, ale nie mniej niż 50 EUR za metr kubiczny.***

*ŚWIAT:*

*Wesołych*

*Pogodnych*

*Hojnych*

*I w*

*Mikołaja*

*Obfitych,*

*Słodkości*

*Kuszących*



*W Nowym 2009 Roku samych uśmiechów i pogodnych dni,*

*A także owocnych przedsięwzięć*

***Życzą Państwu,***

*Pracownicy Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji*

*Ambasady RP w Moskwie*

**Wydział Promocji Handlu i Inwestycji**  
**Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie**  
**123557 Moskwa, ul. Klimaszkina 4**  
**tel. +7 495 231 16 11, fax. +7 495 254 34 22**  
**e-mail: [moscow@trade.gov.pl](mailto:moscow@trade.gov.pl); [www.moskwa.trade.gov.pl](http://www.moskwa.trade.gov.pl)**

© 2008 WPHI Ambasady RP w Moskwie

Publikowanie w całości lub części materiałów zawartych w niniejszym opracowaniu  
dozwolone jest wyłącznie przy powołaniu się na źródło informacji.