



## HOPA TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜLKE RAPORLARI

### RUSYA FEDERASYONU EKONOMİSİ

#### ÜLKE EKONOMİSİ:

GSYH (trilyon \$)	1,233	Enflasyon Oranı (%)	15,4
Reel GSYH Büyüme Oranı (%)	-3,7	Cari denge (milyar \$)	66,7
Nüfus (milyon)	143,5	İhracat (fob-milyar \$)	339,5
Uluslararası rezervler (milyar \$)	377,8	İthalat (fob-milyar \$)	194
Kişi Başına GSYH (\$)	24,930	Dış borç (milyar \$)	515
İşsizlik Oranı (%)	5,6	Ülkedeki yabancı yatırımlar (milyar \$)	360,9

Kaynak: Economist Intelligence Unit / IMF (2015)

Başlıca ticaret ortakları: Çin, Almanya, Hollanda, İtalya, Ukrayna, Belarus, Japonya, Türkiye

Başlıca ihracat kalemleri: petrol, doğal gaz, demir-çelik, kimyasallar, makine ve ekipman, silah

Başlıca ithalat kalemleri: makineler, araçlar, kimyasallar, gıda ve tarım ürünleri, metal ürünleri

Dünya Bankası'nın hazırladığı ve 189 ülkedeki yatırım ortamının elverişliliğini ölçen "Doing Business 2016" raporunda RF 51. sırada yer almaktadır.

#### İKİLİ TİCARET

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DENGE	HACİM
2012	6,68	26,62	-19,94	33,30
2013	6,96	25,06	-18,09	32,02
2014	5,94	25,29	-19,34	31,23
2015	3,59	20,40	-16,80	23,99
2014/2015 % Değişim	-39	-19	13	23

Kaynak: TÜİK (milyar Dolar)

**Başlıca ihraç ürünlerimiz:** Sebze-meyve, tekstil ürünleri, otomotiv ürünleri, makine ve ekipman

**Başlıca ithal ürünlerimiz:** Petrol, doğalgaz, taş kömürü ve diğer katı yakıtlar, demir-çelik  
RF'de faaliyet gösteren yaklaşık 1.300 Türk firmasının bu ülkedeki toplam yatırım tutarı 10,4 milyar Dolar'dır.



Türk müteahhitlik firmaları ise RF’de bugüne kadar 61,7 milyar Dolar değerinde 1.922 adet proje bitirmiştir.

Ülkemizdeki Rus yatırımlarının toplam değeri yaklaşık 10 milyar Dolar’dır.

2013 yılında 4 milyon 270 bin RF vatandaşı ülkemizi ziyaret etmiş olup, 2014 yılında bu rakam 4 milyon 480 bine yükselmiştir. 2015 yılında bu rakam 3 milyon 649 bine gerilemiştir.

### PAZAR İLE İLGİLİ BİLGİLER

#### Fikri, Sınai Mülkiyet Hakları

Söz konusu haklar, Rusya Federasyonu’nda 23 Ekim 1992 tarih ve 3520-1 sayılı “Ticari Markalar, Hizmet Markaları ve Malın Üretildiği Yerlerin İsimleri” başlıklı kanun ile güvence altına alınmıştır.

Rusya Federasyonu’nda ticari marka hakkının yasalarla korunması, devlet tescil belgesi gereği işbu kanunun tespit ettiği düzen veya Rusya Federasyonu’nun uluslararası anlaşmalarına göre verilmektedir. Ticari marka tüzel kişinin veya girişimcilik yapan gerçek kişinin adına tescil edilmektedir. Tescil edilmiş ticari marka için ticari marka şahadetnamesi verilmektedir. Söz konusu şahadetname, ticari markanın üstünlüğünü ve şahadetnamenin içinde belirtilen ürünler konusunda sahibinin ticari marka tekel hakkını sağlamaktadır.

Ticari marka sahibi, söz konusu ticari marka kullanma ve üçüncü kişilerin bunu kullanmasını yasaklama tekel hakkına sahiptir. Hiçbir kimse Rusya Federasyonu’nda korunan ticari markayı sahibinin iznini almadan kullanamamaktadır.

Ticari markanın veya söz konusu markayla işaret edilen ürünün veya söz konusu markaya karışacak kadar benzer olan herhangi bir başka markanın benzeri mallar konusunda imal edilmesi, kullanılması, satışa sunulması, satılması vb. veya bu amaçla muhafaza edilmesi, ticari marka sahibinin hakkının ihlali olarak kabul edilmektedir.

Ticari marka tescili 10 yıl geçerli olup, talep üzerine her on yıl için uzatılabilir. Rusya Federasyonu’nda satılacak ithal ürünlerin markasının başkası adına kayıtlı olup olmadığı araştırılmalıdır.

#### Dağıtım ve Satış Kanalları

Son birkaç yılda ülkedeki dağıtım kanalları özellikle Moskova, St. Petersburg gibi büyük kentlerde düzenli bir yapıya kavuşmuştur. Dağıtım kanallarındaki bu yapılanma büyük kentlerin çevresine de yayılmaya başlamıştır. Son yıllarda özellikle Moskova’da, tüketim malları piyasasında büyük miktarlarda alım yapabilecek ve daha uzun vadeli taahhütlerde bulunabilecek büyük ölçekli perakende mağazaları açılmıştır. Kent merkezinde yer alan halka üzerinde büyük alışveriş merkezleri açılmış ve Moskova perakende sektörü giderek Avrupa ülkelerine benzer bir yapıya kavuşmuştur. Alışveriş merkezleri ve büyük mağazalar St. Petersburg, Moskova ve diğer kentlerde giderek yayılmaktadır.



## HOPA TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜLKE RAPORLKARI

Giderek artan bu profesyonel dağıtım yapısından yararlanılarak pazara ürün sunmak büyük ölçüde kolaylaşmaktadır. Ancak bu kanalların bölgesel kapsamı sınırlı düzeyde olabilmekte ve bu nedenle bazı bölgelere dağıtımda hala sıkıntı yaşanabilmektedir. Bu bölgelerde firmaların değişken bir dağıtım stratejisi izlemesi, yoğun pazarlama faaliyetleri yürütmeleri uygun olacaktır.

Ülkede çok sayıda batı tarzı mağazanın açılmasına rağmen hala dağıtım ve perakendeciliğin önemli bir kısmı büfeler ve açık pazarlar aracılığı ile yapılmaktadır. Pazarda başarılı olan işletmeler dağıtım kanallarında çeşitli seçeneklerin bir karmasını oluşturarak hareket etmektedir.

Firmalarımız için Moskova ve St. Petersburg haricindeki bölgelerde de önemli pazar fırsatları bulunmakta olup, bu fırsatların değerlendirilmesi için firmalar tarafından pazarın yerinde araştırılmasında yarar görülmektedir.

St. Petersburg, Rusya'nın Avrupa bölgesine (Uralların batısı) yönelik tüketim ve sanayi mallarının ana giriş limanıdır. Vladivostok ise Rusya'nın Uzakdoğu'su için ana giriş limanıdır. Çok geniş topraklara yayılan Rusya'da genel olarak taşımacılık altyapısı yeterince gelişmemiş olup, yeni yatırımlara ihtiyaç bulunmaktadır. Ülke içi yük taşımacılığının büyük çoğunluğu demiryolları ile yapılmaktadır. Karayolları ağının genişletilmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

### Perakendecilik

Rusya'da perakende satışlar 2014 yılı itibarı ile bir önceki yıla kıyasla % 11,3 oranında daralarak 614 milyar dolara (23,6 trilyon ruble) ulaşmıştır. Perakende satışlar artan siyasi belirsizlik, uluslararası yaptırımlar ve düşen reel ücretler nedeni ile düşüş kaydetmiştir.

Rusya'nın Ağustos 2014'ten itibaren uygulamaya başladığı batı menşeli gıda ürünlerine yönelik ithalat yasağı, rublenin değer kaybı ile bir araya gelince enflasyon yükselmiş ve ithal ürünlerin tüketimi azalmıştır. Yüksek siyasi riskler 2015 yılında tüketici güvenini olumsuz etkileyecektir. Ülke ekonomisinin durgunluk sürecine girmesi, tüketim harcamalarının azalması ve beraberinde yüksek enflasyon, işgücü piyasasının kötüleşmesi, banka kredilerinde kesintiler nedeni ile perakende piyasasının küçülmesi beklenmektedir.

2015 yılında perakende satışların değer bazında % 37,2 azalması beklenmektedir. Hane halkı talebi ve perakende satışlarda 2016 yılından itibaren bir düzelme olacağı değerlendirilmektedir. 2016-2019 yılları arasında perakende satışlarda ortalama % 3,5 büyüme beklenmektedir. Bu oran 2008-2009 krizi öncesi büyüme oranlarının oldukça gerisindedir.

Sektörün kısa vadeli görünümünün zayıf olmasına karşın Rusya dünyadaki en büyük perakende pazarlarından biri olarak kalacaktır. Perakende satışların 2014 yılı seviyesini 2018 yılı itibarı ile aşması beklenmektedir. Satışların 2019 yılında 710 milyar dolara tırmanması öngörülmektedir. Perakende satışların hane halkı tüketim içindeki payının % 70 olacağı ve bunun da yaklaşık yarısının gıda ürünlerinden oluşmaya devam edeceği tahmin edilmektedir.



## HOPA TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜLKE RAPORLKARI

Rusya perakende sektöründe rekabet, büyük perakende zincirlerinin ülkenin belli başlı büyük kentlerine ve bölgelerine nüfuz etmelerinin bir sonucu olarak büyük ölçüde artmıştır.

Rusya'da perakendecilik faaliyetleri refah düzeyi ve altyapı faktörlerine bağlı olarak büyük kentlerde yoğunlaşmıştır. Ancak büyük kentlerdeki yoğun rekabet ve yüksek kiraların kar marjlarını giderek kısıtlaması ile birlikte perakende kuruluşlarının orta vadede daha küçük kent ve bölgelerdeki faaliyetlerini artırma arayışına gitmesi beklenmektedir. Bu bölgelerdeki tüketicilerin hükümetin adil gelir dağılımına yönelik olarak aldığı önlemler neticesinde harcanabilir gelir seviyelerinde artış olması beklenmektedir.

### Perakende Kuruluşları

Perakende mağaza zincirleri Rusya perakende pazarında en önemli role sahip kuruluşlardır. Beş büyük perakende kuruluşu tüketim piyasasına hakim durumdadır. Bunlar Karusel Perekrestok ve indirim mağazası Pyaterochka markalarını bünyesinde bulunduran X5 Perakende Grubu, Fransız Auchan, Dixy Grubu (Mercury Grubun bağlı kuruluşu) ve Alman Metro Grubudur. Bununla birlikte Rus perakende sektörü oldukça bölünmüş bir durumdadır. Planet Perakende'ye göre 2014 yılında söz konusu lider kuruluşlar pazarın beşte birine sahiptir. Magnit, iddialı bir mağaza açma programı ile X5'in önüne geçerek pazar lideri konumunu elde etmiştir.

Ekonomik görünümdeki kötüye gidiş tüm sektörlerde olduğu gibi perakende sektöründe de bazı firmaların yatırım ve büyüme planlarını geri çekmesine neden olabilecektir. 2014 yılı Mart ayında Metro Grubu Rus Menkul Kıymetler Borsasında kısmi halka açılma planlarını ertelediklerini ilan etmiştir. 2015 yılında rublenin değer kaybı nedeni ile karlar azalacak ve batı menşeli gıda ürünlerine yönelik ithalat yasağı da arz zincirinde zorlanmaya neden olacaktır. Yerel gıda üreticilerinin üretim artırmak ve talebi karşılamak için kapasite artırımları biraz zaman alacaktır.

2011 yılında Dixy Grubu Victoria Grubunu satın almış ve Moskova ve Moskova bölgesinde Victoria adı altında süpermarketler açmıştır. Şirket, 2014 yılının ilk 11 ayında 6 market daha açmıştır. 2013 yılının aynı döneminde açmış olduğu market sayısı ise 10'dur.

Finlandiya kökenli perakende kuruluşu Stockmann, ülkenin başlıca kentlerinde yeni büyük mağazalar açmaya dönük planlarını Ukrayna krizi nedeni ile oluşan belirsizlik nedeni ile dondurduklarını açıklamıştır.

### Elektronik Ticaret

Rusya'da 2014 yılı itibarı ile tahmini olarak 95,2 milyon internet kullanıcısı bulunmaktadır. Rusya, Avrupa'da en fazla internet kullanıcısına sahip ülkedir. Kullanıcıların yaklaşık yarısı akıllı telefon üzerinden internete bağlanmaktadır. Buna karşılık internet üzerinden perakende satışların toplam perakende satışlar içerisindeki payı yalnızca % 4'tür. İnternet üzerinden satışlar 2014 yılında 26 milyar dolarlık değere ulaşmıştır. Moskova ve St. Petersburg kentleri online işlemlerin % 70'ini gerçekleştirmektedir. Pazardaki en önemli yerel oyuncular Ozon



## HOPA TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜLKE RAPORLKARI

(Japon Rakuten firması kısmi ortağıdır), Yandex ve Ulmart'tır. Ulmart 2013 yılında kurulmuş ve pazar lideri olmuştur. Ulmart'ın satışları 2014 yılında 1,3 milyar dolara ulaşmıştır.

### Tüketici Tercihleri

1999-2008 yılları arasında ülkede kaydedilen ekonomik gelişme, tüketim harcamalarının ve tüketim mallarına dönük talep artış hızının büyümesini sağlamıştır. Tüketim harcamalarının artmasının ardındaki en önemli faktörlerden biri başta Moskova ve St. Petersburg kentlerinde olmak üzere orta sınıftan giderek genişlemesi olmuştur.

1999 yılından 2008 yılı sonuna kadar süregelen 10 yıllık süreçte hane halkı tüketim harcamaları ve perakende satışlar her yıl çift haneli rakamlarla büyümüştür. 2008 yılının son üç aylık döneminde bu resim dramatik bir değişim sergilemiştir. Reel ücretlerdeki düşüş, işsizlikte artış ve kredi kullanımında daralma tüketicileri olumsuz yönde etkilemiştir. Sonuç olarak 2009 yılında perakende satış hacmi % 5 oranında düşmüştür. Gelirlerin yeniden artması ve kresin kullanımındaki canlanma perakende satışların yeniden büyümesini sağlamıştır. Perakende satış hacminin 2012-2016 yılları arasında ortalama % 5 artması beklenmektedir. Bu oran 2000-2008 dönemi ortalamasının oldukça gerisindedir.

Orta vadede ülkede tüketim malları ile ilgili sektörlerin büyümeye devam edeceği öngörülmektedir.

Gelirlerdeki ve kredi kullanımındaki beklenen artışın talebi olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Ülkede hane halkı tüketim harcamalarının GSYİH'ya oranı % 50'dir. Bu oran OECD ülkelerinde ise ortalama % 60'tır. Bu veriler ülkede özel tüketim bakımından hala kayda değer artış olanağı bulunduğunu ortaya koymaktadır.

Tüketiciler Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından başlangıçta düşük fiyatlı ve düşük kaliteli dayanıklı tüketim mallarına yönelmiştir. Ancak 1998 yılından sonra gelirlerdeki artışlar beraber tüketicilerin harcama davranışları da değişmiş, tüketiciler daha yüksek kaliteli ürünlere yönelmiştir.

Rusya'daki tüketici davranışları, dünyanın herhangi bir ülkesinde yaşayan tüketicinin davranış kalıplarından genel olarak bir farklılık göstermemektedir.

Bireysel davranış dikkate alındığında, gelire göre tasarruf eğilimi yüksek olmayıp, tüketim eğilimi yüksektir. Rusya için yeni olan, reklamların tüketici üzerindeki etkisinin yüksek olmasıdır. Tanıtım ve reklam tüketici tercihlerini değiştirebilmektedir. Promosyon, satışlar üzerinde etkili olabilmektedir.

Rus tüketicisinin öncelikle dikkate aldığı unsurlar, fiyat ve kalitedir. Tüketim mallarına olan talep ise yüksektir. Gelir dağılımı düşük olan kesimler öncelikle ihtiyaç karşılama yönünde hareket etmektedir. Ancak, zaman içerisinde çok çeşitli ithal tüketim malı ülkeye girdiğinden kalite tercihi ön plana çıkmıştır. Orta ve üst gelir grubunda kalite ve marka önemli bir unsurdur. Gelişmiş ülke ürünlerine yoğun bir ilgi vardır. Menşei ülke mal tercihinde etkili olmaktadır.



## HOPA TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜLKE RAPORLKARI

Temel pazarlama yöntemleri bu ülkede yeni yeni yaygınlaşmaktadır. Alışverişlerde tüketici tarafından kullanılan ödeme şekli nakit ödemedir. Rusya'nın değişik etnik gruplardan oluşan bir nüfusu barındıran ve çok geniş bir ülke olduğu dikkate alınmalı ve tüketici zevk ve tercihlerinde de bu durum göz ardı edilmemelidir.

Reklam ve Promosyon  
Televizyon, radyo, basılı materyaller, billboardlar Rus pazarında reklam ve promosyon faaliyetlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Ülkede uluslararası standartlarda hizmet veren çok sayıda yabancı ve yerli reklam ajansı bulunmaktadır.

Küresel krizin etkilerinin ülkede Ekim 2008'den itibaren hissedilmeye başlanmasıyla birlikte çok sayıda firma reklam harcamalarını kısmıştır. Bununla birlikte reklam ajansları yaklaşımlarını gözden geçirerek geleneksel reklam faaliyetleri yerine standart dışı, farklı iletişim yöntemlerini kapsayan iletişim karmaşı uygulamasına geçmiştir. Bu karma içinde posta ile reklam, ticari programlar, yerel medya, reklam kampanyaları yer almaktadır.

### Satış Teknikleri ve Satışı Etkileyen Faktörler

Diğer pazarlarda olduğu gibi Rusya pazarında da başarılı pazarlama ve satış için işletmelerin ürünleri ve ürünleriyle birlikte sundukları hizmetleri ülkenin ticari ortamının ve iş kültürünün gereklerine göre adapte etmeleri gerekmektedir. Pazardaki fırsatların iyi tanımlanması ve değerlendirilmesi, potansiyel alıcıların bulunması için firmalarımız tarafından yerinde pazar araştırması çalışmaları yapılması yararlı olacaktır. Pazardaki iş ortağının seçimi önemli bir husus olup, olası iş ortağının iş çevrelerindeki güvenilirliği ve repütasyonuna ilişkin araştırma yapılması gereklidir. Rusya'da firmaların ticaret ve sanayi odalarına üyelik zorunluluğu bulunmamaktadır. Bu nedenle firmaların güvenilirliğini öğrenmekte sıkıntılar yaşanmaktadır. Ayrıca firma sahipleri sıklıkla değişmektedir. Bu da firma güvenilirlik araştırmasını zorlaştırmaktadır. Pazarda yapılacak araştırmalar sırasında çok sayıda firma ile görüşmek, firmaların ofislerini ziyaret etmek firma ile ilgili genel bir bilgi verecektir.

Rusya'daki firmalar ile ticari ilişkilerin kurulması öncesinde ve bu ilişkilerin kurulmasından sonra da pazarın ziyaret edilerek pazar koşullarının, özelliklerinin saptanması ve izlenmesi önemle tavsiye edilmektedir. Rusya'da ürün pazarlama sabır isteyen bir işidir. İhracatçılarımızın Rusya pazarında başarıyı uzun vadeli bir süreç olarak değerlendirmeleri ve ivedi sonuçlar beklememeleri gerekmektedir. Pazara ilk kez giriş yapacak firmalarımızın pazarda halihazırda bulunan Türk firmaları, Rus-Türk İşadamları Birliği, T.C. Moskova Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği gibi kurum ve kuruluşlarla irtibata geçerek görüş ve önerilerinden yararlanmaları faydalı olacaktır.

İhracatçılarımızın ülkeye yönelik ihracat planlarında reklam, promosyon ve ülkeye düzenli ziyaretler yer almalıdır. Özellikle kamu kurumları ile ilişkilerin yürütülmesinde profesyonel destek alınmalıdır. Bunun için yerel bir personel istihdam edilebilir. Ayrıca muhasebe, hukuk, gümrük işlemleri gibi konularda da profesyonel yardım alınmalıdır. Rus iş ortağının pazara ilişkin beklentilerinin karşılanması firmalarımız için pazarda uzun vadeli başarı anlamına gelmektedir. Bu nedenle firmalarımızın Rus iş ortakları ile hem kendi hedeflerinin



## HOPA TİCARET VE SANAYİ ODASI ÜLKE RAPORLKARI

gerçekleştirilmesi hem de pazardaki beklentilerin karşılanması için düzenli olarak iletişim kurmalarında yarar vardır.

Ülkedeki test etme ve belgelendirme, satış sonrası hizmetler, gümrük işlemleri, depolama Rusça pazarlama ve ürün kullanım materyalleri konularındaki gereklilikler hakkında Rus alıcılardan ayrıntılı bilgi edinmekte fayda görülmektedir.

İhracatçılarımızın ülkedeki ithalatçı firmalar ile ilişkilerinde belli bir güven tesis edilene kadar akreditifle ödeme şekli ya da mümkünse peşin ödeme şekli tercih etmelerinde yarar vardır. Ticarete konu olacak mal ve hizmetin fiyatlandırmasında döviz kuru dalgalanmalarının da hesaba katılması gereklidir.

Rus alıcıların satın alma kararlarında uygun fiyat önemli bir faktördür. Bununla birlikte Rus alıcılar kalite konusunda da hassastır. Bu iki faktörün uyumuna bu nedenle dikkat edilmelidir. Rus alıcılar ayrıca tanınan ve güvenilir ithal ürünlere para harcamaktan çekinmemektedir. Bu nedenle reklam satışı etkileyen önemli bir pazarlama faaliyetidir.

*Bu rapor çalışması T.C. Dışişleri Bakanlığı ve T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın resmi sitesinden alınan bilgiler ışığında hazırlanmıştır.*