



جایگاه اقتصادی فدراسیون روسیه در اتحادیه اقتصادی اوراسیا

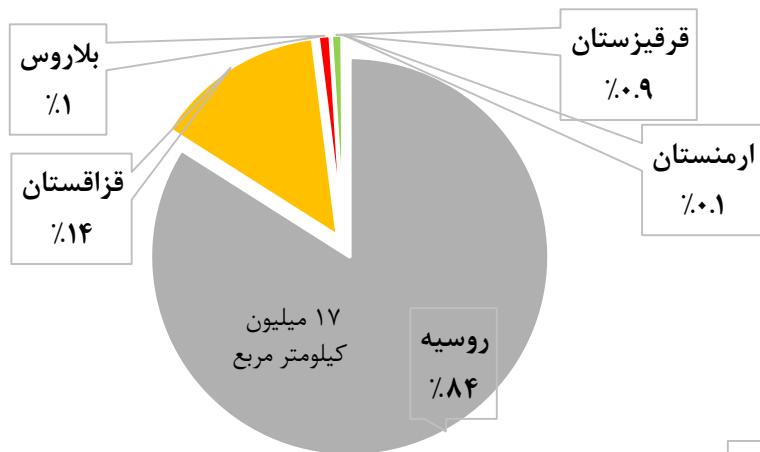
دیرخانه کمیسیون دائمی همکاری های اقتصادی و تجاری جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه

وزارت نیرو

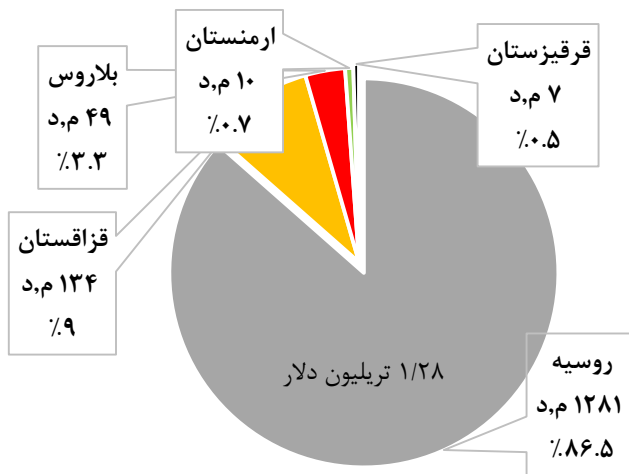
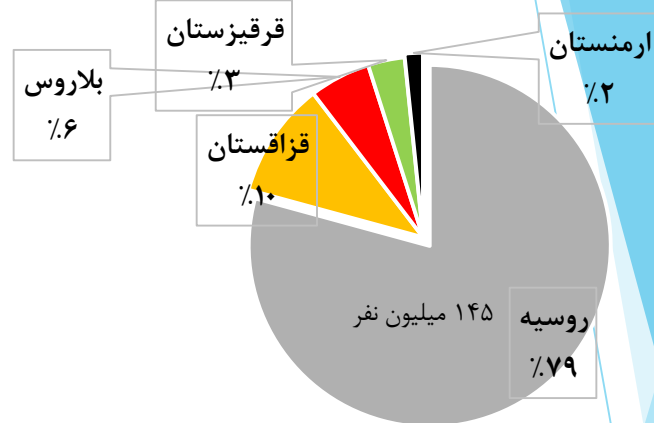
دی ماه ۱۳۹۸

مقایسه تطبیقی شاخص های مهم اقتصادی روسیه با اوراسیا

سهم مساحت روسیه از کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا



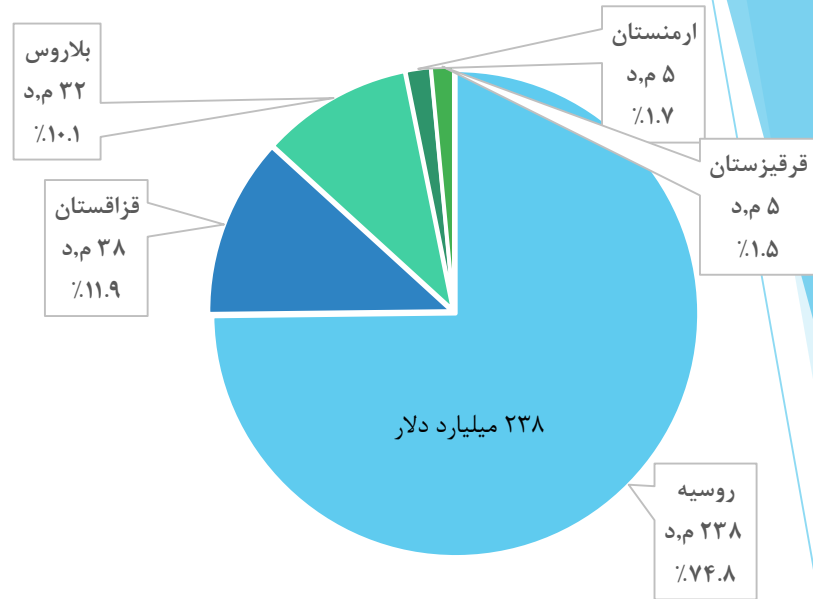
سهم جمعیت روسیه از کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا



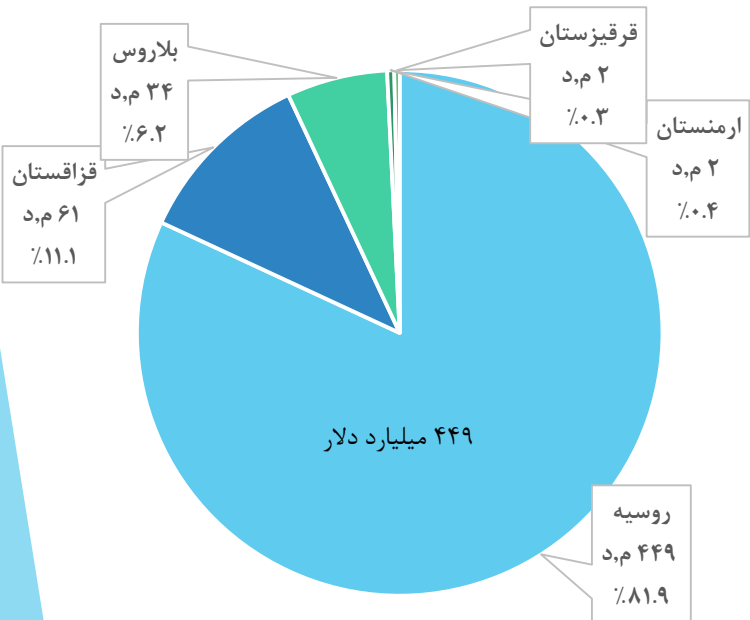
سهم تولید ناخالص داخلی روسیه از کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا (میلیارد دلار)

مقایسه تطبیقی شاخص های مهم اقتصادی روسیه با اوراسیا

از مجموع ۸۶۶/۳ میلیارد دلار تجارت اوراسیا با دنیا



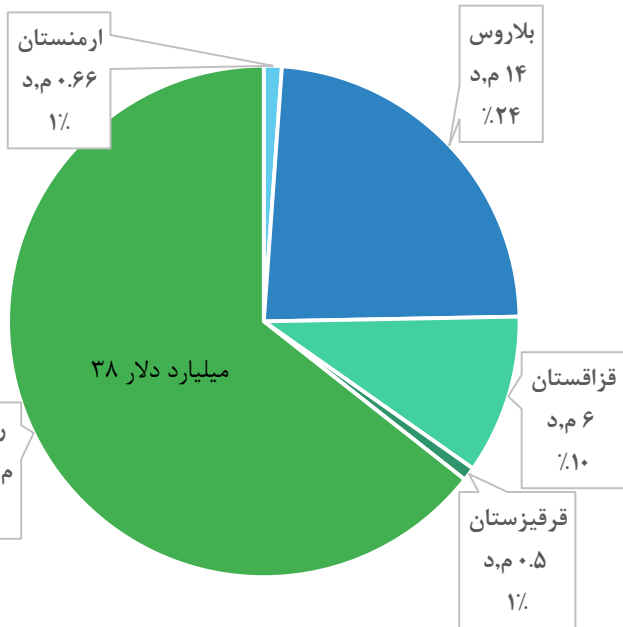
سهم واردات روسیه از تجارت با دنیا



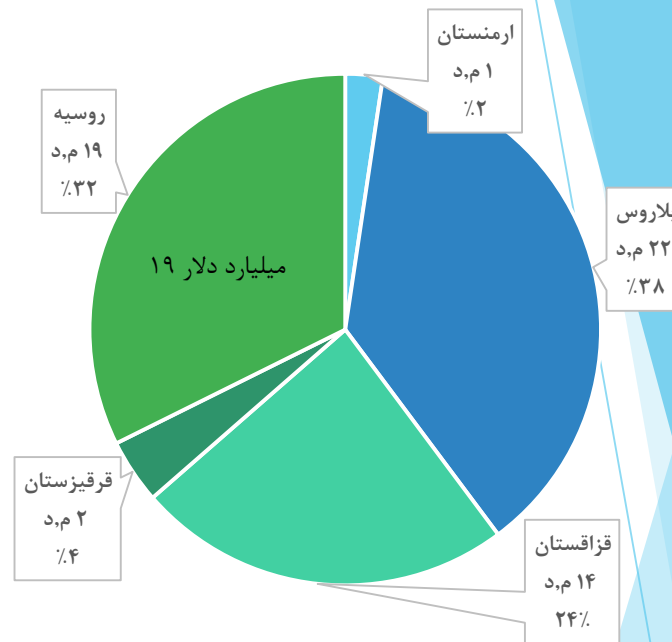
سهم صادرات روسیه از تجارت با دنیا

مقایسه تطبیقی شاخص های مهم اقتصادی روسیه با اوراسیا

از مجموع ۵۸/۵ میلیارد دلار تجارت درون منطقه ای اعضای اوراسیا



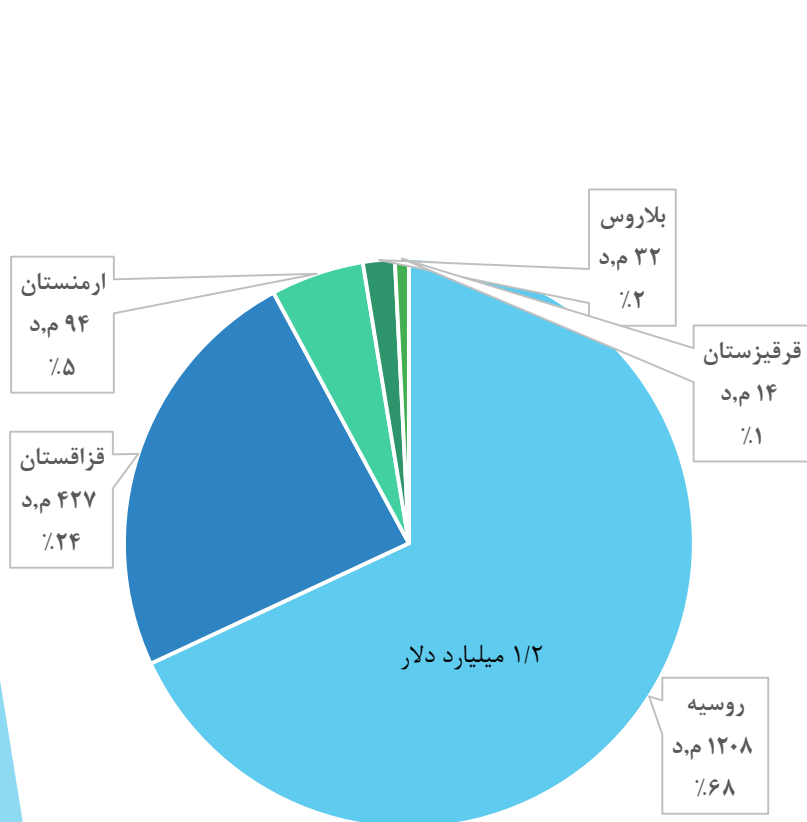
سهم صادرات درون منطقه ای روسیه از تجارت با کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا



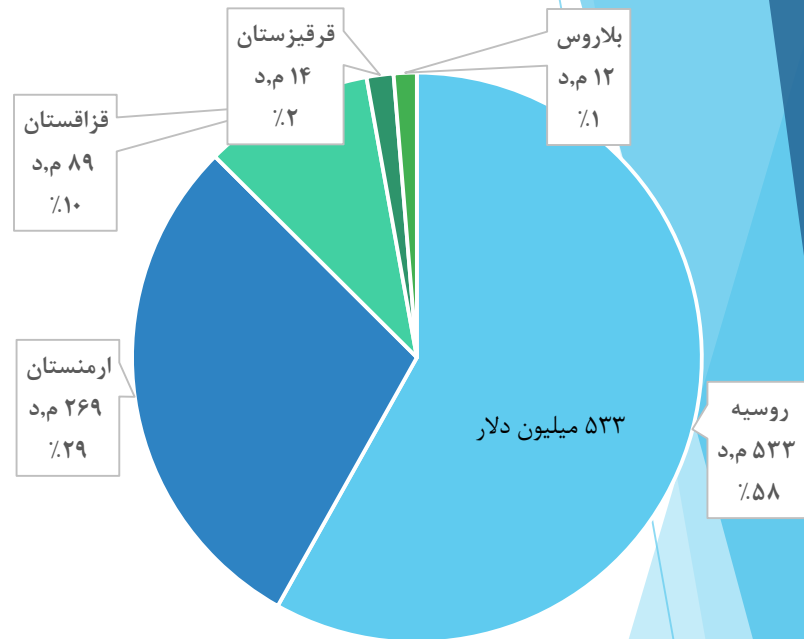
سهم واردات درون منطقه ای روسیه از تجارت با کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا

حجم تجارت خارجی کشورهای عضو اوراسیا با ایران

از مجموع ۲/۷ میلیارد دلار



سهم صادرات روسیه از تجارت با ایران
(میلیون دلار)



سهم واردات روسیه از تجارت با ایران
(میلیون دلار)

واردات ۲۵۰ میلیارد دلاری سالانه روسیه

- ✓ واردات ۲۰ میلیارد دلاری اقلام کشاورزی (۵۳۰ میلیون دلار سیب و ۱۴۰ میلیون دلار خیار)
- ✓ واردات ۲۰ میلیارد دلاری دارو
- ✓ واردات ۵ میلیارد دلاری لبنیات
- ✓ واردات سالانه ۸۰ هزار تن شوینده
- ✓ واردات سالانه ۵۰ میلیون متر مربع کاشی و سرامیک
- ✓ ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی در روسیه
- ✓ واردات ۶ میلیون دلاری کیف و کفش چرم (سهم ایران یکصد هزار دلار)
- ✓ ظرفیت صادراتی ۳۵ میلیون تنی غلات روسیه (تبدیل ایران به هاب ترانزیت غلات همسایگان شمالی)
- ✓ ظرفیت توسعه حلال با روسیه (با توجه به جمعیت ۲۰ میلیونی مسلمان روسیه)
- ✓ ظرفیت توسعه تجارت آبریان (اخذ مجوز صادرات محصولات آبرزی برای ۲۰ شرکت ایرانی)

ظرفیت های گردشگری روسیه

✓ روسیه به طور متوسط سالانه ۴۵ میلیون نفر گردشگر خروجی و ۳۰ میلیون نفر گردشگر ورودی دارد

✓ ترکیه به تنهایی و سالانه پذیرای ۴ میلیون نفر گردشگر روس است

✓ سنت پترزبورگ، قطب گردشگری روسیه

✓ منطقه قفقاز شمالی ← گردشگری سلامت
← گردشگری زیارتی

بازارهای هدف داخل روسیه

1. شهر مسکو

- ۱۲.۵ میلیون نفر جمعیت دارد
- ۲۲٪ تولید ناخالص داخلی روسیه را در اختیار دارد
- ۱۷٪ خرده فروشی و ۱۳٪ فعالیت های ساختمانی روسیه را به خود اختصاص داده است
- دارای بزرگترین اجتماع میلیاردرهای جهان است (مسکو ۷۴ نفر و نیویورک ۷۱ نفر)
- پنجمین شهر بزرگ جهان بوده و دارای ۴ فرودگاه بین المللی و عمیق ترین متروی جهان است
- سطح درآمد مردم مسکو نسبت به سایر مناطق روسیه بیشتر است
- مرکز تقسیم محصولات زیادی در روسیه است

2. شهر سنت پترزبورگ (۵ میلیون نفر جمعیت، بنادر دریای سیاه)

3. تاتارستان و باشقیرستان (مجموعاً ۸ میلیون نفر جمعیت و مرکز ثقل فعالیت های تجاری ترکیه)

4. منطقه قفقاز شمالی (۱۰ میلیون نفر جمعیت با ۷ جمهوری که عبارتند از: ۱) استاوراپل، ۲) قره چای و

چرکس، ۳) کاباردینا کالباریا، ۴) اوستیای شمالی-آلانیا، ۵) اینگوشتیا، ۶) چچن، ۷) داغستان)

منطقه قفقاز شمالی

شماره	پرچم	ناحیه فدراسیون	مساحت	جمعیت	تولید ناخالص منطقه ای (میلیارد روبل)	تولید ناخالص منطقه ای به ازای سرانه (هزار روبل به ازای هر نفر)	مرکز اداری و جمعیت آن
1		جمهوری داغستان	50 270	73 063 885 ^[1]	597,1	197,1	ماخاچکالا (596 356 ^[1])
2		جمهوری اینگوشتیا	3628	7488 043 ^[1]	50,9	106,8	ماگاس (8771 ^[1])
3		جمهوری کاباردینو-بالکاریا	12 470	7865 828 ^[1]	132,7	153,7	نالچیک (239 300 ^[1])
4		جمهوری قره چای و کرکس	14 277	7466 305 ^[1]	73,2	156,6	چرکسک (122 395 ^[1])
5		جمهوری اوستیای شمالی (آلتیا)	7987	7701 765 ^[1]	125,5	178,4	ولادیقفقاز (306 258 ^[1])
6		خطه استاوراپول	66 160	72 800 674 ^[1]	651,9	232,6	استاوراپول (433 931 ^[1])
7		جمهوری چچن	15 647	71 436 981 ^[1]	166,7	118,7	گروزنی (297 137 ^[1])

زنجیره های تامین کالا در روسیه

1. فروشگاه های زنجیره ای

✓ حجم گردش مالی ۳۵ شرکت زنجیره ای اول روسیه بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار در سال است

✓ حجم گردش مالی ۳ شرکت زنجیره ای اول روسیه (مگنت، ایکس فایو و آشان) مجموعاً ۳۵ میلیارد دلار است

✓ مگنت، ایکس فایو-ریتیل، آشان، دیکسی، بیلان، گلوبوس، مترو، اوکی، آزبوکافکوسا، میاسنوی، لوبی می ی، پروداکتی، لنتا، کاک راز، دم-بیدو، الوادورا، یوروست و ... از جمله ی مهمترین فروشگاههای زنجیره ای روسیه هستند

2. پایانه های ۴ گانه اطراف مسکو از جمله فودسیتی با تردد روزانه ۱۹ هزار کامیون، حضور ۸۰ تاجر ایرانی در این پایانه

3. بازارهای خرده فروشی مثل ساداوت

4. Horeca (هتل، رستوران، کافه)

✓ Horeca ← کیفیت + قیمت + حجم (عدم اهمیت بسته بندی، لیبل و برند) نقش تعیین کنندگی → در قیمت مالک Horeca در کیفیت سر آشپز

✓ فروشگاه های زنجیره ای ← بسته بندی + لیبل + کیفیت + قیمت + برند (نقش تعیین کنندگی) ← بر عهده برند است

5. ظرفیت فروش آنلاین در روسیه

استراتژی ورود به بازار روسیه

دارو ← تولید مشترک ✓

محصولات آرایشی ← برند سازی ✓

محصولات کشاورزی (تولید صادرات محور بر اساس مزیت های نسبی کشور مثل کیوی، پسته، خرما، کشمش، صیفی جات، سبزیجات و ...)

لیموشیرین ← ذائقه سازی، پیش درآمد ورود به بازار روسیه مانند زعفران و خرما است ✓

ملاحظه: ۸۳ درصد میزان واردات میوه ی "به" روسیه، از ترکیه، ۱۳ درصد از آذربایجان و ما بقی از بقیه کشورها از جمله ایران می باشد.

کیف و کفش و چرم ← ایجاد نمایشگاه های دائم، فروشگاه های خرده فروشی مثل ساداوت ✓

خدمات فنی مهندسی ← استراتژی نفوذ ✓

مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در روسیه

لوتوس (در آستراخان)

تاتارستان

اولیانفسک

کالینگراد

مغری (ارمنستان)

فعالیت ۸۱ منطقه آزاد تجاری در روسیه از جمله

مناطق ویژه تجاری-فناوری

مناطق ویژه صنعتی-تولیدی

مناطق ویژه توریستی-تفریحی

مناطق ویژه بندری

مناطق ویژه اقتصادی روسیه

حمل و نقل کالا

- ✓ بنادر شهر سنت پترزبورگ در حاشیه دریای سیاه - بنادر جنوبی ایران
- ✓ بنادر جنوبی روسیه - بنادر شمالی ایران (آستاراخان - ماخاچ کالا - سالیانکا - لاگان)
- ✓ جاده ای (دربنت)
- ✓ ریلی (اینچه برون در شرق دریای خزر - آستارا در غرب دریای خزر)

فرصت ها

- ✓ منابع مالی روسیه
- ✓ ظرفیت های ساخت و ساز روسیه
- ✓ کریدور سبز گمرکی روسیه
- ✓ ظرفیت های مناطق روسیه

استاندارد روسیه

استاندارد گوشت

✓ توجه به قواعد و ویژگی های بازار روسیه

✓ استاندارد سخت گیرانه ولی شدنی

الزامات

مطالعه بازار اوراسیا ✓

تدوین استراتژی کار با اوراسیا با نظر داشت مزیت های نسبی کشور و تک تک استانهای کشور ✓

پیاده سازی الگوی صحیح صادرات ✓

رفع موانع غیر تعرفه ای ✓

معاف کردن اوراسیا از سیاست های تنظیمی کشور ✓

لزوم یکسان سازی استانداردهای تجاری با اوراسیا ✓

شروع تجارت با روسیه

مزیت یابی کالای صادراتی:

- مراجعه به جداول ارقام صادراتی کشورمان به روسیه طی سالهای گذشته
- مراجعه به جداول ارقام وارداتی روسیه از جهان طی سالهای گذشته
- اخذ مشاوره از کارشناسان سازمان توسعه تجارت ایران و اتاق بازرگانی، صنایع و معادن.
- بررسی اشکال مناسب حمل کالا با در نظر گرفتن ماهیت آن و اقلیم روسیه.
- کسب اطلاع از تخفیفات گمرگی کالا از سوی روسیه.
- بررسی قوانین صادراتی کشورمان و روسیه برای اطلاع از ممنوعیت ها و محدودیت ها.
- کسب اطلاع از میزان تعرفه های گمرگی، مالیاتها و عوارض متعلقه بر کالا در روسیه.
- داشتن لیست قیمت براساس شرایط مختلف تحویل.

مشتری یابی:

- از طریق شرکت در نمایشگاه های تخصصی.
- عضویت در هیات تجاری اعزامی به روسیه
- از طریق شرکتهای و تجار ایرانی مقیم در روسیه
- از طریق نهادهای سیاسی و تجاری دو کشور

استعلام مشتریان و طرفهای تجاری روسی

- درخواست کدهای سه گانه شرکت روسی (بانکی، مالیاتی و ثبتی) و استعلام وضعیت شرکت مذکور از طریق سایت اداره مالیات روسیه.
- توجه به مشخصات تماس شرکت (سایت، ایمیل، تعداد شماره های دورنگار و تلفن).
- استعلام شرکت مذکور از اتاق بازرگانی و سفارت (لیست سیاه).
- بازدید از محل ساختمان و امکانات شرکت روسی.
- درخواست مدارک شرکت (اساسنامه، شرکت نامه و مجوز فعالیت).
- مذاکره با افرادی که دارای صلاحیت و مجوزهای لازم هستند.
- برگزاری جلسات مذاکره رسمی در محل سفارت در مسکو.
- اجتناب از هرگونه پیش پرداخت، حق واسطه گری و رشوه تحت هر عنوان خارج از قرارداد.
- عدم اعطای هرگونه وکالت، حق نمایندگی خارج از قرارداد.
- شرط ثبت و ضبط نسخه ای از قرارداد در سفارتخانه های دو کشور.
- عدم مذاکره با شرکتها و اشخاص مجهول ، ناشناس و مشکوک.
- عدم شانتاژ پذیری ، وسوسه و تهدید پذیری در فرایند استعلام شرکتهای روسی.

نحوه ارزیابی اولیه شرکتهای ایرانی از سوی شرکتهای روسی

- کارت ویزیت.
- داشتن وب سایت و چند زبانه بودن آن.
- دامین ایمیل صاحب کارت ویزیت.
- تعداد شماره تلفن ها و دورنگار شرکت.
- تعداد شعب شرکت در نقاط مختلف جهان.
- سوابق فعالیت تجاری در روسیه و سایر کشورها.
- نوع غرفه در نمایشگاه (ساده یا لوکس).
- میزان ارتباط با سفارت و نهادهای کشورمان در روسیه.
- توانمندیهای مالی، تولیدی، لجستیکی شرکت ایرانی.
- توانایی ارائه سریع لیست قیمت و پیش نویس قرارداد.
- ارائه بروشور و گاتالوگ به زبان روسی از سوی شرکت ایرانی.
- دارا بودن امکانات در روسیه (نماینده گی، انبار، حساب بانکی، شریک تجاری و خودرو).
- برند و نوع محصول شرکت ایرانی.

نحوه تاسیس دفتر نمایندگی شرکت در روسیه

- اساسنامه شرکت.
- شرکت نامه شرکت.
- درخواست تاسیس دفتر نمایندگی (بایستی حاوی اطلاعات شرکت، اهداف از تاسیس نمایندگی، آدرس و شماره های تماس و اطلاعات در مورد تجارت با روسیه).
- مصوبه شرکت مبنی بر ایجاد نمایندگی در روسیه.
- مقررات تدوین شده برای اداره دفتر نمایندگی از سوی شرکت مادر.
- توصیه نامه بانکی مبنی بر خوش حسابی.
- توصیه نامه دو شرکت روسی.
- وکالتنامه به نام شخصی که فرایند تاسیس دفتر نمایندگی را پیگیری می کند.
- تکمیل پرسشنامه.

نحوه افتتاح حساب غیر مقیم در بانک های روسی

- برخی مدارک زیر فیل از تحویل به بانک روسی مورد نظر باید به زبان روسی ترجمه رسمی شده و سپس به تایید سفارت روسیه در تهران برسد.
- اساسنامه ۲ سری.
- شرکت نامه ۲ سری.
- گواهی مالیاتی.
- نمونه مهر و امضای شرکت در فرم مخصوص بانک.
- مدارکی که صلاحیت شخص صاحب امضاء در فرم مخصوص بانک را تایید می نماید.
- درخواست برای افتتاح حساب.
- تکمیل و تایید قرارداد حساب بانکی ۲ سری.
- کپی برابر اصل شده گذرنامه شخصی که حساب شرکت را مدیریت می کند ۲ سری.
- تکمیل پرسشنامه.
- وکالتنامه شخصی که از طرف شرکت حساب را افتتاح می نماید.
- جواز فعالیت.

انواع شرکت در روسیه

شرکت با مسئولیت محدود (علامت آن در زبان روسی 000 است)

- یکی از رایجترین اشکال شرکت بوده که برای تجارت متوسط مناسب بوده و علاوه بر سرمایه اولیه، نقش سهامداران نیز مشخص شده است.

شرکت سهامی عام (علامت آن در زبان روسی OAO است)

- ۱۰۰۰ برابر کمترین میزان حقوق کاری سرمایه آن بوده و هرکس می تواند با خرید سهام آن سهامدار آن گردد.

شرکت سهامی خاص (علامت آن در زبان روسی 3AO است)

- ۱۰۰ برابر کمترین میزان حقوق کاری سرمایه آن بوده و تعداد سهامداران محدود است. برای خارجی ها مقدور نمی باشد. این نوع شرکت در واقع به معنای جواز کار می باشد.