



صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران

معاونت سیاسی

اداره پژوهش های سیاسی

نشست پژوهشی؛

بررسی جایگاه بازار روسیه و روابط تجاری با ایران

(بخش کشاورزی و صنایع غذایی)



فرآورده های خبری و تولیدات پژوهشی در بخش های زیر قابل دسترس است:

– وب سایت خبرگزاری صداوسیما (سرویس پژوهش) <http://www.iribnews.ir>

پژوهشگر: علی قنبری شیرسوار

فهرست مطالب

عنوان

صفحه

- نکات برجسته ۲
- مقدمه و طرح مسئله ۲
- وضعیت واردات و صادرات روسیه در بخش کشاورزی ۳
- وضعیت واردات و صادرات روسیه از ایران در بخش کشاورزی ۳
- جایگاه روسیه در بازار جهانی محصولات کشاورزی و مواد غذایی ۴
- تجارت دوجانبه ایران و روسیه ۵
- جایگاه بازار روسیه برای کالاهای صادراتی بخش کشاورزی ایران ۶
- استراتژی‌های ورود به بازار روسیه ۷
- جمع بندی ۸



- ❖ روسیه کشوری با ۱۴۶ میلیون نفر جمعیت و یازدهمین اقتصاد جهانی از نظر شاخص تولید ناخالص داخلی و ششمین اقتصاد جهانی با درآمد سرانه ۲۹ هزار و ۳۲ دلار از نظر قدرت برابری خرید است.
- ❖ سهم تولیدات کشاورزی از صادرات غیر نفتی ایران به اتحادیه اوراسیا ۴۶۰ میلیون دلار است و ۲۳۸ میلیارد دلار از کل واردات اوراسیا مربوط به واردات روسیه است و از طرفی ۵۳۳ میلیون دلار از کل صادرات ایران به اوراسیا صادرات به روسیه است و سهم ایران در بازار روسیه ۲ دهم درصد است.
- ❖ بیشترین حجم صادرات اوراسیا به ایران مربوط به کشور روسیه است؛ به طوری که صادرات روسیه در سال ۲۰۱۸ به میزان ۱۲۰۸ میلیون دلار و صادرات بخش کشاورزی و غذا به میزان ۷۹۳ میلیون دلار بوده است.
- ❖ تقریباً ۴۰ درصد تراکنش خرده فروشی روسیه در اختیار زنجیره‌ها است؛ یعنی برای حضور در بازار روسیه، صادرکنندگان با تقاضاهای عمده و بزرگ مواجه خواهند بود.
- ❖ داشتن نمایندگی در مسکو برای تجارت بلندمدت سودمند و ضروری است و نگاه به بازار روسیه باید نگاه سرمایه‌گذاری و حضور بلندمدت و پایدار باشد.
- ❖ بسیاری از صادرات ما وابسته به کشورهای همسایه است که ساختار رقابتی و قانونمند صادرکننده حرفه‌ای را ندارند؛ بنابراین صادرکننده‌های خرد به راحتی وارد بازارهای عراق و افغانستان می‌شوند، اما بازار اوراسیا به تغییر رویکرد در بخش خصوصی نیاز دارد.

□ مقدمه و طرح مسئله

موضوع الحاق ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا (شامل پنج کشور روسیه، قزاقستان، بلاروس، قرقیزستان و ارمنستان) از سال ۱۳۹۴ مطرح شد تا اینکه موافقتنامه‌ای تجاری میان ایران و اتحادیه اوراسیا به امضا رسید و از ۵ آبان ماه ۱۳۸۹ اجرا شد. عنوان موافقتنامه ایران و اتحادیه اوراسیا، ترجیحات تعرفه‌ای است که به تدریج به سمت تجارت آزاد حرکت خواهد کرد، قرارداد موقت و سه ساله است، از سال آینده باید مذاکرات برای ورود کامل و تجارت آزاد ایران با اتحادیه اقتصادی شروع و بعد از سه سال تکلیف روشن شود که ایران عضویتش را ادامه می‌دهد و به مرحله تجارت آزاد می‌رسد یا از توافق خارج می‌شود. اهمیت توافقنامه ایران با اتحادیه اوراسیا از آن جهت است که موفقیت پیمان تجاری با اوراسیا زمینه ساز ورود ایران به پیمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی تجاری دیگری است.

در سال ۲۰۱۸ میزان واردات اتحادیه اوراسیا ۳۱۸ میلیارد دلار بود که از این میزان واردات سهم واردات از ایران ۹۱۵ میلیون دلار است یعنی ۰٫۳ درصد کل واردات اتحادیه اوراسیا سهم ایران است. سهم تولیدات کشاورزی از صادرات غیر نفتی ایران به اتحادیه اوراسیا ۴۶۰ میلیون دلار است و ۲۳۸ میلیارد دلار از کل واردات اوراسیا مربوط به واردات روسیه است و از طرفی ۵۳۳ میلیون دلار از کل صادرات ایران به اوراسیا صادرات به روسیه است و سهم ایران در بازار روسیه ۲ دهم درصد است.

روسیه کشوری با حدود ۱۴۶ میلیون نفر جمعیت و یازدهمین اقتصاد جهانی از نظر شاخص تولید ناخالص داخلی و ششمین اقتصاد جهانی با درآمد سرانه ۲۹ هزار و ۳۲ دلار از نظر قدرت برابری خرید است؛ اگر می‌خواهیم بازرگانان ما وارد بازار روسیه شوند، باید نهادسازی در ایران شکل بگیرد و به زنجیره‌های اصلی خرده فروشی روسیه وصل و به صورت بلندمدت برای حضور در بازار روسیه برنامه‌ریزی کرد و از ظرفیت بازاریابی روسیه استفاده و به شرایط محیطی بازار این کشور به ویژه در قیمت و کیفیت کالا توجه کنیم.

در همین راستا در نشست پژوهشی در تاریخ ۹۸/۰۹/۲۳ با حضور آقای دکتر ولی... فریادرس، مدیرکل دفتر مقررات و استانداردهای بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی به بررسی جایگاه بازار روسیه برای کالاهای صادراتی بخش کشاورزی و استراتژی‌های ورود به بازار روسیه در بخش کشاورزی و صنایع غذایی پرداخته شده است.

□ وضعیت واردات و صادرات روسیه در بخش کشاورزی

کل واردات اتحادیه اوراسیا از جهان در سال ۲۰۱۸ به میزان ۳۱۸ میلیارد دلار بود که از این میزان سهم واردات کشاورزی و غذا به میزان ۳۴,۵۸ میلیارد دلار بود. بیشترین حجم واردات اوراسیا با جهان مربوط به کشور روسیه است به طوری که واردات روسیه در این سال ۲۳۸ میلیارد دلار که واردات کشاورزی و غذا به میزان ۲۹,۶۳ میلیارد دلار بوده است. کل صادرات اتحادیه اوراسیا به جهان در سال ۲۰۱۸ به میزان ۵۴۸ میلیارد دلار بود که از این میزان سهم صادرات بخش کشاورزی و غذا به میزان ۳۳,۸۹ میلیارد دلار بود. **بیشترین حجم صادرات اوراسیا با جهان هم مربوط به کشور روسیه است به طوری که صادرات روسیه در این سال ۴۵۰ میلیارد دلار که از این میزان صادرات بخش کشاورزی و غذا به میزان ۲۴,۸۸ میلیارد دلار بوده است.**

□ وضعیت واردات و صادرات روسیه از ایران در بخش کشاورزی

واردات اتحادیه اوراسیا از ایران در سال ۲۰۱۸ به میزان ۹۲۰ میلیون دلار بود یعنی ۰٫۳ درصد کل واردات اتحادیه اوراسیا بوده است که از این میزان واردات سهم بخش کشاورزی و غذا به میزان ۴۶۵ میلیون دلار بود. بیشترین حجم واردات اوراسیا از ایران هم مربوط به کشور روسیه است به طوری که واردات روسیه از ایران در این سال ۵۳۳ میلیون دلار که واردات بخش کشاورزی و غذا به میزان ۳۹۵ میلیون دلار بوده است. کل صادرات اتحادیه اوراسیا به ایران در سال ۲۰۱۸ به میزان ۱۷۷۵ میلیون دلار بود که از این میزان سهم صادرات بخش کشاورزی و غذا به

میزان ۱۱۵۲ میلیون دلار بود. بیشترین حجم صادرات اوراسیا به ایران هم مربوط به کشور روسیه است به طوری که صادرات روسیه در این سال ۱۲۰۸ میلیون دلار که صادرات بخش کشاورزی و غذا به میزان ۷۹۳ میلیون دلار بوده است.

□ جایگاه روسیه در بازار جهانی محصولات کشاورزی و مواد غذایی

در کشور روسیه، تقریباً ۱۰,۶ درصد از سبد غذایی، به میوه و تره بار اختصاص دارد. هر خانواده به طور متوسط در مسکو در حدود ۱۱۴ دلار و در سایر شهرها با جمعیت زیر ۵۰۰ هزار نفر، ۸۹ دلار در هفته به محصولات غذایی اختصاص می دهد. روسیه به شدت به واردات میوه و تره بار وابسته است. واردات میوهی روسیه در تابستان در پایین ترین سطح خود قرار می گیرد. در تابستان صادرات محصولات کشاورزی به این کشور به خصوص صادرات میوه و تره بار، از بازارهای منطقه و خاورمیانه که بدون شک یکی از این کشورها، ایران می باشد، انجام می شود. علاوه بر این، برخی از محصولات نوار شمالی کشور نظیر گوجه فرنگی، خیار و مرکبات، در لیست میوه و تره باری هستند که کشور روسیه آن ها را وارد می کند. در نتیجه با استفاده از یک برنامه ریزی دقیق و حساب شده می توان بخشی از بازار میوه و تره بار روسیه را از آن خود کرد و سود صادرات میوه از این محل را برای کشورمان تامین کرد.

از طرفی، وضعیت صادرات خشکبار به روسیه وضعیت بهتری نسبت به صادرات میوه و تره بار به این کشور دارد. خشکبارهایی نظیر پسته، خرما، کشمش و زعفران جزء کالاهایی به حساب می آیند که بیشترین سهم بازار جهانی را ایران به خود اختصاص داده است. اما با بررسی آمارهای سال ۲۰۱۸ صادرات خشکبار به روسیه، علاوه بر ایران، کشور چین نیز در حال افزایش سهم بازار پسته در روسیه می باشد که به نوبه ی خود می تواند زنگ خطری برای تاجران پسته ی ایرانی باشد.

حجم عمده ای از مصرف میوه خشک در روسیه از طریق واردات این محصول تامین می شود و صادرات میوه خشک به روسیه پتانسیل اقتصادی ویژه ای دارد. در سال های اخیر بازرگانان ایران نیز گام های خوبی در زمینه ی صادرات میوه خشک به روسیه برداشته اند که از مهم ترین آن ها صادرات انواع خرما، پسته و کشمش به این کشور می باشد. در جداول زیر وضع و جایگاه کشور روسیه در واردات بازار جهانی بعضی محصولات کشاورزی نشان داده شده است.

جدول (۱) - جایگاه روسیه در بازار جهانی پسته، خرما و مرکبات

مرکبات			خرما				پسته				
متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان
	۱۰۰	۱۶۰۵۵۸۵۴	جهان		۱۰۰	۱۷۴۱۴۲۳	جهان		۱۰۰	۲۳۸۱۱۹۳	جهان
	۱,۱	۱۴۶۶۵۰۵	آمریکا	۲۴,۱	۱۴,۷	۲۵۶۶۴۸	هند	۰	۲۴	۵۷۱۰۴۴	هنگ کنگ چین
	۵,۷	۱۳۱۰۹۲۲	آلمان	۳۳,۸	۹,۸	۱۷۱۲۲۹	مراکش	۱۳,۴	۱۴,۷	۳۴۹۳۳۹	چین
	۵,۷	۱۲۴۱۶۴۷	فرانسه	۰	۶,۲	۱۰۷۱۹۵	امارات متحده عربی	۰,۴	۱۱,۷	۲۷۸۲۴۸	آلمان
	۳,۲	۱۲۳۱۴۷۸	روسیه	۳,۲	۱,۶	۲۸۴۵۲	روسیه	۳,۲	۱,۸	۴۳۶۸۴	روسیه

جدول (۲) - جایگاه روسیه در بازار جهانی کشمش، کیوی و سیب

سیب			کیوی				کشمش و انگور				
متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان
	۱۰۰	۸۰۸۵۵۵۹	جهان		۱۰۰	۳۲۲۰۷۴۰	جهان		۱۰۰	۱۱۲۹۰۱۳۸	جهان
۴,۵	۹	۷۲۷۳۴۸	آلمان	۲۰,۹	۱۲,۸	۴۱۱۲۹۱	چین	۰,۴	۱۶,۲	۱۸۳۳۷۶۸	آمریکا
۴,۴	۶,۴	۵۱۷۴۱۱	روسیه	۴	۱۱,۵	۳۷۰۰۴۹	ژاپن	۲,۴	۸,۳	۹۳۳۲۱۲	هلند
۴,۵	۶,۲	۵۰۳۵۸۶	انگلستان	۲,۶	۸,۸	۲۸۲۳۳۳	بلژیک	۲,۴	۸,۱	۹۱۴۸۷۲	آلمان
۴,۷	۴,۴	۳۵۵۷۱۸	اندونزی	۰	۲,۸	۹۱۰۹۸	روسیه	۳	۳,۲	۳۶۰۶۰۱	روسیه

جدول (۳) - جایگاه روسیه در بازار جهانی گل و سبزیجات

خيار			گوجه فرنگی			گل‌های شاخه بریده			واردکنندگان
متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	
	۱۰۰	۲۸۵۶۶۳۱		۱۰۰	۹۴۵۳۵۳۳		۱۰۰	۸۸۷۶۲۷۱	جهان
۱,۳	۲۹	۸۱۶۵۷۶	۱,۲	۲۶	۲۴۸۶۰۶۷	۳	۱۷	۱۵۲۹۴۶۹	آمریکا
۱۵,۵	۲۳	۶۴۷۷۳۱	۱۰,۵	۱۶	۱۴۸۴۰۹۰	۲,۶	۱۴	۱۲۶۹۱۹۳	آلمان
۱۵,۵	۸	۲۱۸۰۹۷	۱۰,۵	۷	۶۹۹۹۳۹	۲,۶	۱۲	۱۰۵۶۶۴۱	انگلستان
۱۵,۵	۵	۱۳۶۶۱۶	۱۰,۵	۳	۳۲۰۰۴۰	۲,۶	۱۱	۹۹۵۱۸۱	هلند
۱۵,۵	۳	۸۹۲۲۷	۱۰,۵	۸	۷۰۵۷۳۵	۲,۶	۵	۴۰۸۵۵۰	فرانسه
۸,۴	۴	۱۲۳۱۱۴	۸	۷	۶۲۹۸۴۱	۳,۴	۴	۳۶۷۹۴۰	روسیه

جدول (۴) - جایگاه روسیه در بازار مواد غذایی

آب و رب گوجه فرنگی			بیسکویت				شکلات				
متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	متوسط تعرفه اعمال شده توسط کشور (%)	سهم در واردات جهان (%)	ارزش وارد شده در سال ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان
	۱۰۰	۴۱۶۱۰۷۵	جهان		۱۰۰	۸۵۴۵۷۳۶	جهان		۱۰۰	۲۸۷۹۷۵۹۱	جهان
۴,۸	۱۰,۸	۴۵۰۰۱۸	آلمان	۰,۳	۱۵,۵	۱۳۲۱۵۷۸	آمریکا	۸,۱	۹,۵	۲۷۴۸۰۱۹	آمریکا
۴,۸	۹,۷	۴۰۱۸۲۱	انگلستان	۰	۶,۱	۵۱۹۷۹۵	انگلستان	۰,۱	۸,۴	۲۴۲۳۸۹۲	آلمان
۸,۳	۶,۳	۲۶۰۴۴۸	ژاپن	۰	۵,۹	۵۰۲۲۷۸	فرانسه	۰,۱	۷,۷	۲۲۲۹۸۱۷	فرانسه
۶,۸	۲,۵	۱۰۳۳۳۱	روسیه	۸,۳	۰,۹	۷۷۲۴۲	روسیه	۵,۶	۱,۹	۵۴۰۳۵۳	روسیه

□ تجارت دوجانبه ایران و روسیه

روسیه با داشتن جمعیت حدود ۱۴۶ میلیون نفری در گستره‌ای به وسعت ۱۷ میلیون کیلومتر مربع و با داشتن ذخایر غنی از مواد اولیه می‌تواند همزمان به عنوان یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان محصولات صنعتی به کشورمان و یکی از بازارهای هدف برای کالاهای مصرفی ایران در حوزه‌های مختلف تجاری و صنعتی باشد.

شهر مسکو به عنوان یکی از گران‌ترین شهرهای جهان و پرجمعیت‌ترین شهر اروپا با بیش از ۱۲ میلیون نفر جمعیت یک شهر توریستی و نمایشگاهی در جهان است که بیشترین شرکت‌های روسی در این شهر به ثبت رسیده‌اند. بیشترین گردش مالی روسیه در این شهر انجام می‌شود و به تنهایی ۱۷ درصد خرده‌فروشی را به خود اختصاص داده است. این شهر پنجمین شهر بزرگ جهان و دارای ۴ فرودگاه بین‌المللی است.

تهران و مسکو با وجود تعاملات زیاد سیاسی، مبادلات تجاری ناچیزی دارند، به طوری که تبادلات تجاری دوجانبه درصد اندکی از تجارت خارجی آنها را شامل می‌شود. **اقلام عمده صادراتی ایران به روسیه را میوه‌جات، خشکبار، سبزیجات، پسته و انگور خشک شامل می‌شود و عمده‌ترین محصولات وارداتی از روسیه نیز غلات، روغن، چوب، کاغذ، ماشین‌الات و فلزات هستند.**

مسئله کاهش هزینه‌های حمل و نقل به دلیل فاصله نزدیک بین دو کشور نیز موجب تسهیل در تجارت ایران و روسیه می‌شود. این ارتباط بیش از همه از طریق کشتیرانی در دریای خزر و تردد کامیون‌ها صورت می‌گیرد. همچنین سعی شده است از طریق برقراری خطوط منظم هوایی میان شهرهای مختلف دو کشور و تنوع بخشی در شرکت‌های هواپیمایی و امضای اسناد حمل و نقل هوایی به این روند کمک شود. روابط سیاسی خوب بین دو کشور نیز می‌تواند در توسعه همکاری‌های اقتصادی و افزایش صادرات به روسیه موثر باشد.

□ جایگاه بازار روسیه برای کالاهای صادراتی بخش کشاورزی ایران

بازار و صادرات به روسیه در سال‌های اخیر از توجه زیادی برخوردار بوده است. این کشور یکی از کشورهایی است که می‌تواند برای صادرات کالاهای ایرانی مقصد خوبی به حساب بیاید. روسیه به دلیل قرار گرفتن در حاشیه‌ی دریای خزر و نزدیک بودن به ایران از نظر مسافت، ظرفیت مناسبی برای صادرات، خصوصاً صادرات مواد غذایی، محصولات کشاورزی و خشکبار است. به منظور صادرات محصولات کشاورزی به روسیه، باید بر اصول و قواعد صادرات به این کشور تسلط داشت تا بهترین نتیجه برای طرفین حاصل گردد.

با افزایش رقابت در اقتصاد جهانی و تجارت بین‌المللی، انجام صادرات از حساسیت بالایی برخوردار شده است. به همین دلیل، سرمایه‌گذاری در این بخش نیازمند دانش، برنامه‌ریزی و تجربه می‌باشد. علاوه بر این موارد، معمولاً قوانین تجارت در هر کشور متفاوت از سایر کشورها می‌باشد که به همین دلیل تسلط بر قوانین تجارتی کشور مبدأ (ایران) و کشور مقصد (روسیه) اولین گام در صادرات است.

با توجه به اینکه کشور روسیه در نیمی از سال فاقد تولیدات کشاورزی است برای تامین مواد غذایی مورد نیاز خود به دیگر کشورها وابسته است و از نظر قیمت نیز قیمت محصولات کشاورزی در روسیه بالاتر از دیگر کشورهای تولید کننده می‌باشد.

استراتژی‌های ورود به بازار روسیه

با توجه به پتانسیل جمعیتی و قطب اقتصادی روسیه؛ برای ورود به بازارهای این کشور باید محورهای زیر لحاظ شود:

۱- نهاده‌سازی داخلی و اتصال به زنجیره‌های عرضه خرده‌فروشی در روسیه

در ژانویه تا سپتامبر سال ۲۰۱۸، زنجیره‌های خرده‌فروشی به طور متوسط ۳۲,۶ درصد از کل حجم معاملات خرد خرده‌فروشی در روسیه را به خود اختصاص داده‌اند. در گردش مالی خرده‌فروشی محصولات غذایی، از جمله نوشیدنی‌ها و محصولات دخانی، سهم گردش مالی زنجیره‌های خرده‌فروشی ۳۸,۵ درصد است. در ۳۷ منطقه فدراسیون روسیه، سهم ساختارهای بازرگانی شبکه در کل حجم گردش مالی تجارت خرده‌فروشی توسعه یافته است و در مسکو ۳۳,۲ درصد و در سن پترزبورگ ۵۷,۲ درصد است. اگر به روسیه به عنوان مهم‌ترین شریک تجاری در اوراسیا نگاه کنیم، تقریباً ۴۰ درصد تراکنش خرده‌فروشی روسیه در اختیار زنجیره‌ها است؛ یعنی برای حضور در بازار روسیه، صادرکنندگان با تقاضاهای عمده و بزرگ مواجه خواهند بود. زنجیره‌های بازار روسیه، با عرضه‌کننده‌های بزرگ که تولید و صادرات پایدار دارند در حال همکاری هستند. در حالی که بیشترین عرضه‌کننده‌های ما عرضه‌کننده‌های خرد هستند. با این شرایط سخت است در بازار روسیه جایگاهی برای صادرات خود پیدا کنیم. آنها به عرضه‌کننده‌هایی با توانایی بالا و عرضه پایدار نیاز دارند و از طرف دیگر نهاده‌سازی در بخش تجارت خارجی ما شکل نگرفته و عملاً بنگاه‌های کوچک مشغول به تجارت هستند.

۲- در بلندمدت توجه به بازاریابی مستقیم در بازار روسیه مهم است!

بازار فروش مستقیم روسیه ۲ درصد از بازار جهانی را به خود اختصاص داده است. شرکت‌های پیشرو در فروش مستقیم مانند: ایوان (Avon)، اموی (Amvey)، مری کی (Mary Kay)، اوریف لیم (Oriflame)، هربالیف (Herbalife) و توپرویر (Tupperware) در روسیه فعال هستند. آمارهای فدراسیون جهانی انجمن‌های فروش مستقیم (WFDSA) حاکی از آن است که فروش مستقیم در روسیه در سال ۲۰۱۶ بالغ بر ۲,۱۷۲ میلیارد دلار (افزایش فروش ۱۱ درصد سالانه) و کمی بیش از پنج میلیون نفر از فروشندگان (۱۷ درصد نسبت به سال گذشته) بوده است.

۳- توجه به شرایط محیطی بازار روسیه

- ✓ با وجود درآمدهای بالای سال‌های اخیر، واردکنندگان و مصرف‌کنندگان روسی به قیمت حساس هستند و سؤالات زیادی راجع به ارائه محصول / خدمات سؤال می‌کنند. صادرکنندگان آینده‌نگر باید برای اثبات موضع مذاکره قوی، استدلال‌های قانع‌کننده‌ای داشته باشند.
- ✓ خارج از دانشگاه‌ها و محیط شرکت‌های فعال بین‌المللی روسی، حتی در شهرهای بزرگی مانند مسکو و سن پترزبورگ انگلیسی صحبت نمی‌شود. تسلط نسبی به مکالمه روسی کمک زیادی خواهد بود.

✓ برنامه‌ریزی بلندمدت برای این بازار، روسیه بازاری برای کسب سود سریع و آسان نیست. اکیداً توصیه می‌شود بازاریابی در روسیه نیاز به صبر دارد و صادرکنندگان باید چشم انداز بلندمدت را حفظ کنند و انتظار نتایج فوری نداشته باشند. شبکه سازی با شرکت‌ها و سازمان‌های تجاری مانند اتاق بازرگانی ایران و روسیه مفید است.

✓ تجارت چهره به چهره عامل مهمی برای شرکای روسی است. مسافرت و ارتباط به توسعه تجارت شما کمک خواهد کرد تا مشکلات اجتناب ناپذیری را که در این بازار در حال توسعه به وجود می‌آید، مدیریت کنید.

۴- در بلند مدت ایجاد نمایندگی و تاسیس شعب در بازار روسیه ضرورت دارد!

روسیه بزرگ‌ترین کشور در جهان با یازده منطقه زمانی است. بنابراین، بسیاری از تجار به صورت منطقه‌ای به بازار روسیه وارد می‌شوند. بیشتر متقاضیان جدید از مسکو شروع و سپس از طریق توزیع کننده موجود یا با جستجوی توزیع کنندگان جدید به مناطق دیگر متصل می‌شوند. داشتن نمایندگی در مسکو برای تجارت بلندمدت سودمند و ضروری است.

در بازار روسیه برای وصل شدن به زنجیره عرضه باید شعبی در این بازار ایجاد کنیم تا در بازار حضور دائم داشته باشد. معامله با تجار روسیه با واسطه، قطعاً تجار ما را متضرر می‌کند. نگاه به بازار روسیه باید نگاه سرمایه‌گذاری و حضور بلندمدت و پایدار باشد. تجار ما باید این شرایط را برای حضور در بازار روسیه برای خود محقق کنند.

۵- استفاده از شرایط زمان و ظرفیت‌های موافقت‌نامه!

- اصل تهاتر کالایی را در شرایط موجود ارزی به ویژه برای کالاهای مشمول موافقت‌نامه در دستور کار داشته باشید.
- مطالعه و تمرکز بر متن و اصول کاری موافقت‌نامه،
- لزوم استفاده از گواهی مبدأ خاص به اصول ارزش‌گذاری
- ارتباط مستمر با میز اوراسیا در سازمان توسعه تجارت برای انتقال مسائل و مشکلات.

□ جمع‌بندی

مطالب ارائه شده نشان می‌دهد که دولت و تشکلهای بخش خصوصی در صادرات محصولات کشاورزی و مواد غذایی به کشور روسیه چندان موفق نبوده‌اند. ان شاء... با توجه به اجرای موافقتنامه تجارت ترجیحی ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا بتوانیم به بازارهای کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا بیشتر از گذشته نزدیک و وارد شویم. همچنین اتاق‌های بازرگانی باید برای ورود به بازار اوراسیا و مخصوصاً روسیه تشکلهای توانمند تشکیل دهند. بسیاری از صادرات ما وابسته به کشورهای همسایه است که ساختار رقابتی و قانونمند صادرکننده حرفه‌ای را ندارند؛ بنابراین صادرکننده‌های خرد به راحتی وارد بازارهای عراق و افغانستان می‌شوند، اما بازار اوراسیا به تغییر رویکرد در بخش دولتی و خصوصی نیاز دارد.

تغییر ناگهانی سیاست‌های صادراتی و تجاری در کشور نباید دیگر اتفاق بیفتد. مثلاً سال گذشته صادرات گوجه فرنگی ممنوع شد. اگر بر فرض سرمایه‌گذاری وارد بازار روسیه شده بود و تعهد بلند مدت داده بود دیگر نمی‌توانست به تعهدش عمل کند. ممنوعیت صادرات یعنی از بین بردن بازار هدف. پیدا کردن بازار در شرایط رقابتی کاری عملاً سخت است؛ البته سیاست‌های دولت از ممنوعیت به سمت اخذ عوارض صادراتی رفته است که این موضوع با اینکه هزینه‌ای بر صادرکننده تحمیل می‌کند اما از ممنوعیت صادرات بهتر است.

