



اتفاق بازرگانی، صنایع
معادن و کشاورزی اصفهان
ISFAHAN CHAMBER OF COMMERCE
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

بررسی فرصت‌های تجارت بین الملل با کشور روسیه



تهیه و تنظیم:

صادق صابری

مهرماه ۱۳۹۹

واحد بازاریابی و روابط بین الملل

نام پژوهش: گزارش «بررسی فرصت‌های تجارت بین‌الملل با کشور روسیه»

کد شناسایی: ۲۱۳۱۹۹۰۷۰۳

تهیه و تنظیم: واحد بازاریابی و روابط بین‌الملل

پژوهشگر: صادق صابری

انتشارات: واحد بازاریابی و روابط بین‌الملل

نوبت چاپ: ۱

قیمت: -

تاریخ انتشار: مهرماه

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان ۱۳۹۹

امروزه تجارت بین‌الملل به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل توسعه و رشد اقتصادی کشورها از طریق افزایش فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. پیوستن به زنجیره ارزش جهانی و توسعه صادرات در کشورهای در حال توسعه زمینه بهبود رقابت‌پذیری را در این کشورها فراهم می‌کند و افزایش ارزش‌افزوده محصولات، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و ایجاد فرصت‌های شغلی را به همراه خواهد داشت.

در ایران نیز اهمیت توسعه صادرات غیرنفتی لزوم دسترسی به بازارهای جهانی را بیش‌ازپیش آشکار می‌سازد. در این راستا واحد بازاریابی و روابط بین‌الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان بر آن شده تا پتانسیل‌های صادراتی استان و ایران را در زمینه‌ی نیازهای عمده وارداتی به سایر کشورها موردبررسی قرار دهد. گزارش پیش‌رو، نتیجه بررسی نیازهای عمده وارداتی کشور روسیه و واکاوی زمینه‌های صادراتی آن‌ها در استان و ایران است که نهایتاً به فهرستی از کالاها بر اساس کد کالایی شش‌رقمی منتج می‌شود. امید است که در جهت افزایش آگاهی فعالان این حوزه مفید واقع شود.

۱- معرفی

کشور روسیه با نام رسمی فدراسیون روسیه با ۱۷,۰۷۵,۴۰۰ کیلومترمربع وسعت به‌عنوان پهناورترین کشور جهان شناخته‌شده است، به‌گونه‌ای که اختلاف زمان غربی‌ترین نقطه تا شرقی‌ترین نقطه این کشور ۹ ساعت است. این کشور در آسیای شمالی و اروپای خاوری واقع است و با اقیانوس آرام شمالی و اقیانوس منجمد شمالی؛ و نیز با دریای خزر، دریای سیاه و دریای بالتیک مرز آبی دارد. روسیه با ۱۴ کشور آسیایی و اروپایی مرز زمینی دارد و با کشورهای پیرامون دریای برینگ، دریای ژاپن، دریای خزر، دریای سیاه و دریای بالتیک ارتباط دریایی دارد.

کشور روسیه به دو قسمت اروپایی و آسیایی تقسیم می‌شود که بخش اروپایی آن مساحتی حدود ۲۴٪ وسعت روسیه را شامل می‌شود و ۷۷٪ از جمعیت ۱۴۵ میلیون نفری روسیه در بخش اروپایی ساکن هستند. پایتخت روسیه شهر مسکو است که در بخش اروپایی قرار دارد و جمعیت آن حدود ۱۲ میلیون نفر است. این کشور با حدود ۱۴۵ میلیون نفر جمعیت نهمین کشور پرجمعیت دنیا است و تراکم جمعیت آن ۸/۵۶ نفر در هر کیلومترمربع است که از پایین‌ترین نرخ‌های تراکم جمعیت در جهان است. زبان رسمی این کشور زبان روسی است، ولی ۲۷ زبان دیگر نیز در مناطق خودگردان این کشور رایج است. روسیه کشوری فدرال با تقسیمات کشوری پیچیده‌ای است که شامل ۸۳ واحد فدرال از جمله ۲۱ جمهوری خودگردان می‌شود. این کشور فرهنگ و تمدنی غنی دارد و نویسندگان سرشناسی همچون تولستوی و داستایوفسکی را پروراند است. همسایگان زمینی روسیه عبارت‌اند از:

در جنوب خاور (آسیا): کره شمالی، چین، مغولستان و قزاقستان

در جنوب باختر (قفقاز): جمهوری آذربایجان و گرجستان

در باختر (اروپا): اوکراین، بلاروس، لتونی، استونی، فنلاند و نروژ؛ و در بخش جدا مانده کالینینگراد با کشورهای لیتوانی و لهستان.

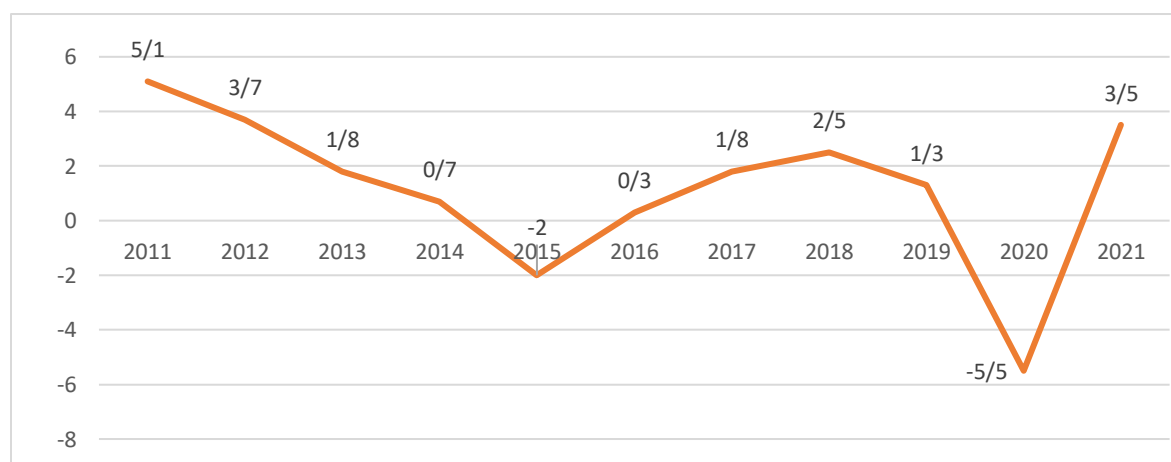
بیماری همه‌گیر COVID-19 رکود اقتصادی عمیقی در جهان ایجاد کرده است. تولیدات صنعتی جهانی با شیب شدید در حال سقوط هستند. قیمت نفت خام (بزرگ‌ترین صادرات روسیه) از ابتدای سال جاری تاکنون کاهش یافته است، در حالی که انتظار می‌رود تقاضای نفت در سال ۲۰۲۰ به‌طور بی‌سابقه‌ای به میزان ۸ درصد کاهش یابد.

روسیه با رشد منفی در اکثر بخش‌ها در سال ۲۰۲۰ به سمت رکود اقتصادی پیش می‌رود. تولید ۱۰ درصد کاهش یافته است و تأثیرات منفی زیادی در تولید فلزات، وسایل نقلیه و حمل‌ونقل داشته است. استخراج منابع معدنی ۳,۲ درصد کاهش یافته است.

همه‌گیری COVID-19 منجر به کاهش درآمدهای مالی و تضعیف روبل شده است. در پنج ماه اول سال ۲۰۲۰، بودجه فدرال، کسری ۴۰۶,۶ میلیارد روبل را در مقایسه با مازاد ۱,۲۸۳,۳ میلیارد روبل در مدت مشابه در سال ۲۰۱۹ ثبت کرد. افزایش ریسک‌پذیری جهانی در بازارهای مالی که با کاهش قیمت نفت بیشتر می‌شود، از ابتدای سال ۲۰۲۰، روبل را ۱۱ درصد تضعیف کرده است.

بانک‌های روسی با پشتوانه سرمایه و نقدینگی مناسب وارد بحران شدند. با این وجود، انتظار می‌رود که سطح بالایی از وام‌ها (نزدیک به ۱۰ درصد) افزایش یابد، زیرا اقتصاد خانوار و شرکت‌ها به دلیل اختلال در فعالیت اقتصادی و افزایش بیکاری روبه زوال است. مطابق با آمار صندوق بین‌المللی پول IMF و نمودار (۱) رشد اقتصادی کشور روسیه طی ۲۰۱۱-۲۰۲۰ نشان داده شده و روند آن در سال ۲۰۲۱ پیش‌بینی شده است.

نمودار (۱): نرخ رشد اقتصادی کشور روسیه طی ۲۰۱۱-۲۰۲۱-درصد

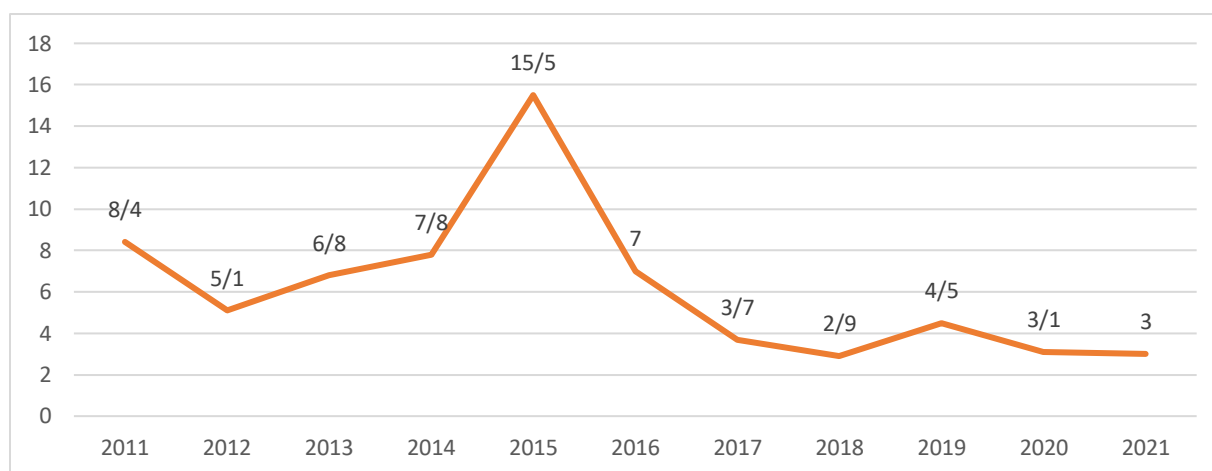


منبع: صندوق بین‌المللی پول (IMF)

۲-۱ نرخ تورم

نمودار (۲) نرخ تورم کشور روسیه را نشان می‌دهد. مطابق با این نمودار نرخ تورم کشور روسیه در سال ۲۰۱۵ به اوج رسیده و سپس روند نزولی داشته است. پیش‌بینی شده است که در سال ۲۰۲۱ نیز تورم با اندکی تغییر به میزان ۳ درصد خواهد رسید که با توجه به مشکلات ناشی از شیوع ویروس کرونا این آمار قطعیت ندارد.

نمودار (۲): نرخ تورم کشور روسیه طی ۲۰۱۱-۲۰۲۱- تغییر درصدی سالیانه

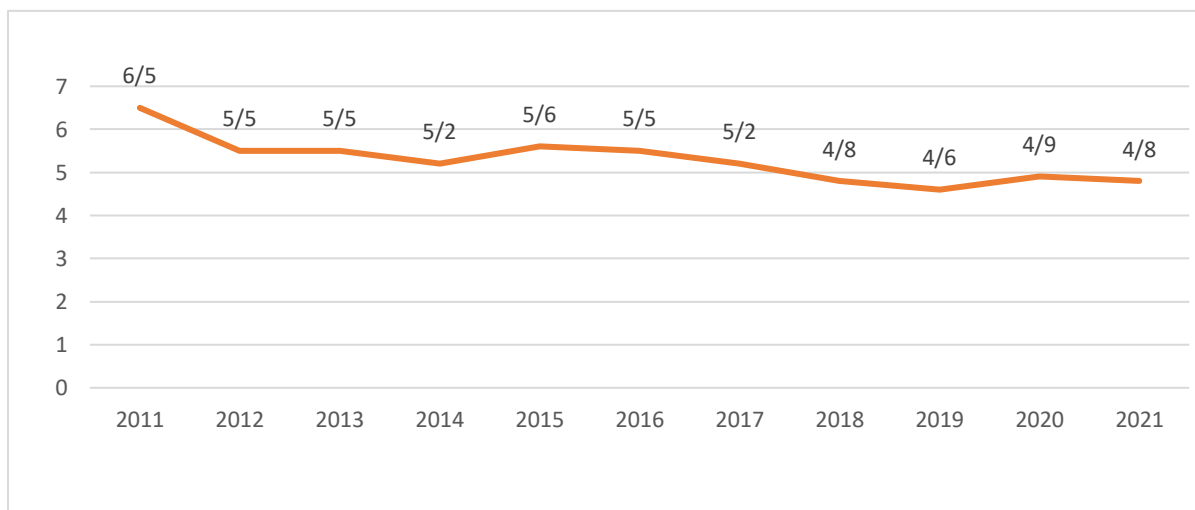


منبع: صندوق بین‌المللی پول (IMF)

۲-۲ نرخ بیکاری

نرخ بیکاری در کشور روسیه طی مهر و موم‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰ همواره در بازه ۴/۵ تا ۶/۵ درصد بوده است و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۱ نیز حدود ۴/۸ درصد باشد.

نمودار (۳): نرخ بیکاری کشور روسیه ۲۰۱۱-۲۰۲۱- درصد



منبع: صندوق بین‌المللی پول (IMF)

۲-۳ شاخص‌های سهولت کسب‌وکار

جدول (۱) شاخص‌های سهولت کسب‌وکار کشور روسیه را بر اساس گزارش کسب‌وکار (۲۰۲۰) نشان می‌دهد. در این گزارش بانک جهانی وضعیت سهولت انجام کسب‌وکار در ۱۹۰ کشور و در ۱۰ حوزه شامل: شروع کسب‌وکار، دریافت مجوزهای ساخت، دریافت برق، ثبت مالکیت، دریافت اعتبار، حمایت از سرمایه‌گذاران خرد، پرداخت مالیات، تجارت فرامرزی، اجرای قراردادهای حل‌وفصل ورشکستگی و مقررات بازار کار را مورد بررسی قرار داده است. مطابق با گزارش کسب‌وکار ۲۰۲۰ رتبه روسیه ۲۸ و رتبه ایران ۱۲۷ بوده است.

جدول (۱): شاخص‌های سهولت کسب‌وکار بر اساس گزارش کسب کار

رتبه ایران	رتبه روسیه	مؤلفه‌ها
۱۷۸	۴۰	شروع کسب‌وکار
۷۳	۲۶	دریافت مجوزهای ساخت
۱۱۳	۷	دریافت برق
۷۰	۱۲	ثبت مالکیت
۱۰۴	۲۵	دریافت اعتبار
۱۲۸	۷۲	حمایت از سرمایه‌گذاران خرد
۱۴۴	۵۸	پرداخت مالیات
۱۲۳	۹۹	تجارت فرامرزی
۹۰	۲۱	اجرای قراردادهای
۱۳۳	۵۷	حل‌وفصل ورشکستگی

منبع: doingbusiness

۲-۴ شاخص‌های جهانی رقابت‌پذیری

جدول (۲) عملکرد اقتصادی روسیه را به لحاظ مهم‌ترین شاخص‌های جهانی رقابت‌پذیری در سال ۲۰۱۹ نشان می‌دهد. بر اساس اطلاعات این جدول کشور روسیه به لحاظ شاخص رقابت‌پذیری در بین ۱۴۱ کشور حائز رتبه ۴۳ بوده است.

جدول (۲): عملکرد اقتصادی روسیه به لحاظ مهم‌ترین شاخص‌های جهانی رقابت‌پذیری ۲۰۱۹

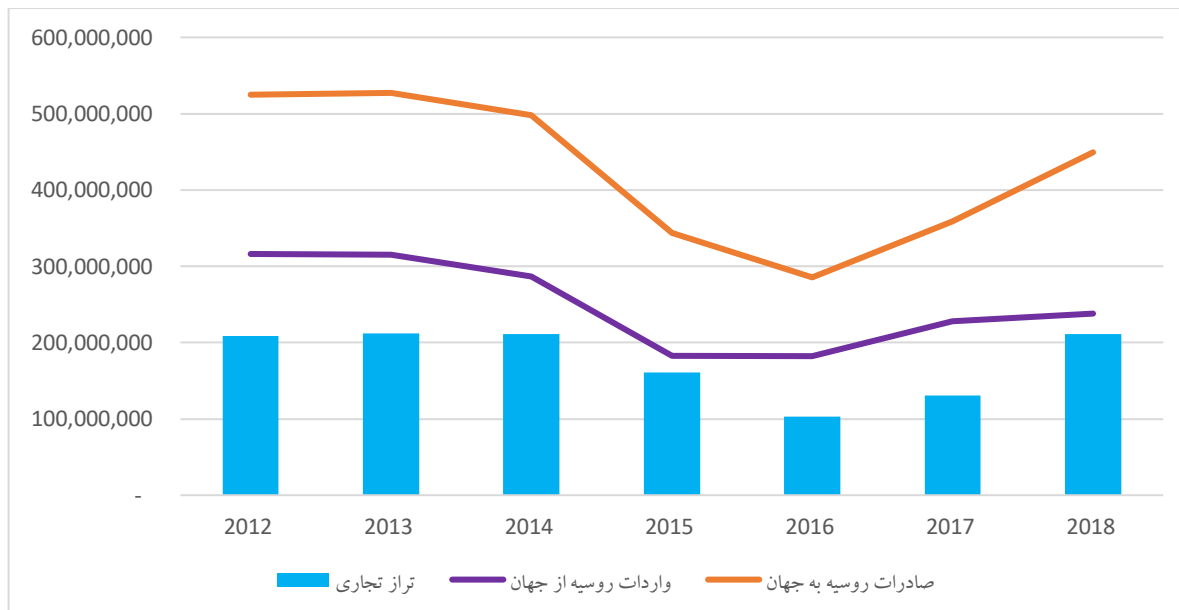
شاخص رقابت‌پذیری	نهاده‌ها	ساختار	پذیرش ICT	پایداری اقتصاد کلان	سلامت	مهارت	بازار محصولات	بازار نیروی کار	سیستم مالی	اندازه بازار	پویایی کسب‌وکار	قابلیت نوآوری
۴۳	۷۴	۵۰	۲۲	۴۳	۹۷	۵۴	۸۷	۶۲	۹۵	۶	۵۳	۳۲

منبع: گزارش رقابت‌پذیری جهانی

۳- روند مبادلات تجاری با جهان

جدول (۳) و نمودار (۴) روند صادرات و واردات کشور روسیه به/از جهان و تراز تجاری این کشور را نشان می‌دهد. بر اساس آمارهای سازمان تجارت جهانی (WTO) از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ روند صادرات روسیه به جهان نزولی بوده است به طوری که حداقل آن در سال ۲۰۱۶ معادل با ۲۸۵ میلیارد دلار بوده است. از سال ۲۰۱۸-۲۰۱۶ صادرات روسیه به جهان روند صعودی داشته است. واردات نیز از سال ۲۰۱۲ روند کاهشی داشته ولی طی ۲۰۱۸-۲۰۱۵ روند صعودی بوده است. شایان ذکر است طی تمام سال‌های مورد مطالعه تراز تجاری روسیه با جهان مثبت بوده ولی حداقل آن در سال ۲۰۱۶ به میزان ۱۰۳ میلیارد دلار بوده است.

نمودار (۴): روند صادرات و واردات روسیه به/از جهان (هزار دلار)



منبع: trademap

جدول (۳): روند صادرات و واردات روسیه به/از جهان (میلیارد دلار)

سال	صادرات روسیه به جهان	واردات روسیه از جهان	تراز تجاری
۲۰۱۲	۵۲۵	۳۱۶	۲۰۸
۲۰۱۳	۵۲۷	۳۱۵	۲۱۲
۲۰۱۴	۴۹۸	۲۸۶	۲۱۱
۲۰۱۵	۳۴۴	۱۸۳	۱۶۱
۲۰۱۶	۲۸۵	۱۸۲	۱۰۳
۲۰۱۷	۳۵۹	۲۲۸	۱۳۱
۲۰۱۸	۴۴۹	۲۳۸	۲۱۱
۲۰۱۹	۴۲۲	۲۴۴	۱۷۸

منبع: trademap

۳-۱ مهم‌ترین کالاهای مبادله شده با جهان

جدول (۴) مهم‌ترین کالاهای صادراتی از روسیه به جهان را بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۸ گزارش می‌کند.

جدول (۴): لیست کالاهای صادراتی از روسیه به جهان بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۸

ردیف	کد گمرکی	کالا	ارزش (میلیارد دلار)
۱	۲۷	سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آن‌ها؛ مواد قیری؛ موم‌های معدنی	۲۳۷/۶
۲	۹۹	سایر کالاها	۶۳/۷
۳	۷۲	چدن، آهن و فولاد	۲۳/۳
۴	۱۰	غلات	۱۰/۴
۵	۷۱	مروارید طبیعی یا پرورده، سنگ‌های گران‌بها یا نیمه گران‌بها، فلزات گران‌بها، فلزات دارای روکش یا پوشش از فلزات گران‌بها و اشیای ساخته‌شده از این مواد؛ زیورآلات بدلی (فانتزی)؛ سکه	۱۰
۶	۸۴	راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آبگرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی؛ اجزاء و قطعات آن‌ها	۹/۱
۷	۴۴	چوب و اشیای چوبی؛ زغال چوب	۹
۸	۳۱	کودها	۸/۲
۹	۷۶	آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم	۶/۵
۱۰	۷۴	مس و مصنوعات از مس	۵/۳

منبع: Trademap

جدول (۵) مهم‌ترین کالاهای وارداتی به کشور روسیه از جهان را بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۸ گزارش می‌کند.

جدول (۵): کالاهای وارداتی به روسیه از جهان بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۸

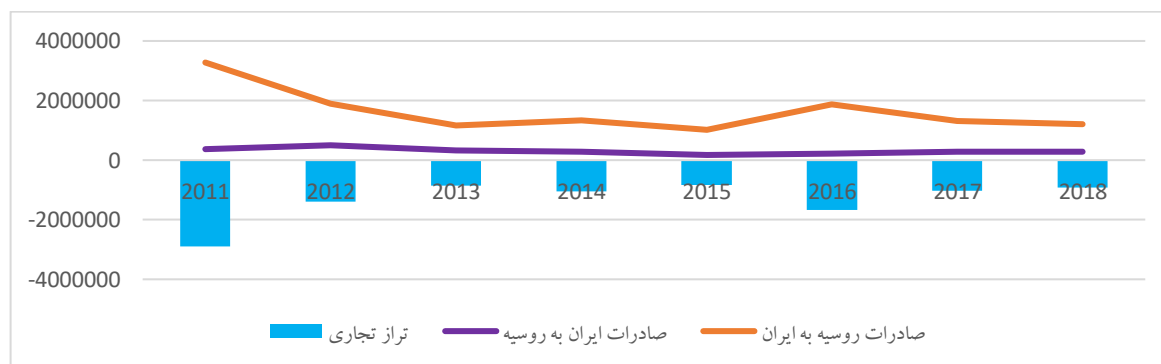
ردیف	کد گمرکی	کالا	ارزش (میلیارد دلار)
۱	۸۴	راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آبگرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی؛ اجزاء و قطعات	۴۳/۶
۲	۸۵	ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ دستگاه‌های ضبط و پخش صوت و تصویر تلویزیونی، اجزاء و متفرعات این دستگاه‌ها	۲۹/۹
۳	۸۷	وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای و اجزاء و قطعات و متفرعات آن‌ها	۲۳/۶
۴	۳۰	محصولات دارویی	۱۰/۵
۵	۳۹	مواد پلاستیکی و اشیای ساخته‌شده از این مواد؛ کائوچو و اشیای ساخته‌شده از کائوچو	۹/۷
۶	۹۹	سایر کالاها	۷
۷	۹۰	آلات و دستگاه‌های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی، سنجش، کنترل، دقت سنجی؛ آلات و دستگاه‌های طبی - جراحی؛ اشیای صنعت ساعت‌سازی؛ آلات موسیقی؛ اجزاء و قطعات و متفرعات آن‌ها	۶/۷
۸	۷۳	مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد	۵/۸
۹	۷۲	چدن، آهن و فولاد	۵/۲
۱۰	۰	میوه‌ها و مغزهای خوراکی؛ پوست مرکبات و خربزه	۵

منبع: Trademap

۴- روند مبادلات تجاری با ایران

نمودار (۵) روند تجارت دوجانبه ایران و روسیه را طی ۲۰۱۱-۲۰۱۸ نشان می‌دهد. مطابق با نمودار (۵) صادرات ایران به روسیه از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ روند کاهشی داشته است که این دوره مصادف با تشدید تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران بوده است. از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ صادرات ایران به روسیه با شیب ملایم افزایش یافته است، ولی همواره صادرات ایران به روسیه کمتر از صادرات روسیه به ایران بوده که سبب ایجاد تراز منفی طی تمام سال‌های مورد مطالعه شده است. صادرات روسیه به ایران نیز از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵ به‌طور کلی روند نزولی داشته است. هرچند طی سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۵ صادرات روسیه به ایران افزایش یافته ولی از سال ۲۰۱۶ به بعد مجدداً این روند کاهشی بوده است.

نمودار (۵): روند تجارت دوجانبه ایران و روسیه - هزار دلار



منبع: unctad

جدول (۶): روند تجارت دوجانبه ایران و روسیه (۲۰۱۹)

صادرات روسیه (میلیون دلار)	صادرات روسیه به ایران (میلیارد دلار)	سال
۳۵۱	۳/۲	۲۰۱۱
۴۲۸	۱/۹	۲۰۱۲
۴۳۳	۱/۷	۲۰۱۳
۳۵۵	۱۴/۳	۲۰۱۴
۲۴۰	۱	۲۰۱۵
۳۰۲	۱/۹	۲۰۱۶
۳۹۲	۱/۳	۲۰۱۷
۵۳۳	۱/۲	۲۰۱۸
۳۹۱	۱/۲	۲۰۱۹

منبع: trademap

۴-۱ مهم‌ترین کالاهای مبادله شده با ایران

جدول (۷) مهم‌ترین گروه کالاهای صادراتی ایران به روسیه را بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۸ گزارش می‌کند.

جدول (۷): لیست مهم‌ترین گروه کالاهای صادراتی ایران به روسیه (۲۰۱۸)

ارزش (میلیون دلار)	کالا	کد گمرکی	ردیف
۱۱۹/۸	میوه‌ها و مغزهای خوراکی؛ پوست مرکبات و خربزه	۰۸	۱
۶۷/۷	سبزی‌ها، نباتات، ریشه و غده‌های زیرخاکی خوراکی	۰۷	۲
۱۵/۵	فرآورده‌ها از سبزی‌ها، میوه‌ها یا از سایر اجزای نباتات	۲۰	۳
۱۴/۱	مواد پلاستیکی و اشیای ساخته‌شده از این مواد؛ کائوچو و اشیاء ساخته‌شده از کائوچو	۳۹	۴
۶/۸	محصولات دارویی	۳۰	۵
۶/۱	شیر و محصولات لبنی؛ تخم پرندگان؛ عسل طبیعی؛ محصولات خوراکی که منشأ حیوانی دارند و در جای دیگر گفته نشده و مشمول شماره دیگر تعرفه نشده باشد	۰۴	۶
۵/۸	الیاف سنتتیک با مصنوعی غیر یکسره	۵۵	۷
۴/۶	وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای و اجزاء و قطعات و متفرعات	۸۷	۸
۴/۳	شیشه و مصنوعات شیشه‌ای	۷۰	۹
۳/۸	نمک؛ گوگرد؛ خاک و سنگ؛ گچ، آهک و سیمان	۲۵	۱۰

منبع: trademap

جدول (۸) مهم‌ترین گروه کالاهای وارداتی ایران از روسیه را بر اساس ارزش واردات در سال ۲۰۱۸ گزارش می‌کند.

جدول (۸): لیست مهم‌ترین گروه کالاهای وارداتی ایران از روسیه (۲۰۱۸)

ردیف	کد	کالا	ارزش (میلیون دلار)
۱	۱۰	غلات	۴۹۵
۲	۱۵	چربی‌ها و روغن‌های حیوانی یا نباتی؛ فرآورده‌های حاصل از تفکیک آن‌ها؛ چربی‌های خوراکی آماده؛ موم‌های حیوانی یا نباتی	۲۲۰
۳	۴۴	چوب و اشیای چوبی؛ زغال چوب	۱۱۴/۵
۴	۷۲	چدن، آهن و فولاد	۷۳/۶
۵	۰۲	گوشت و احشای خوراکی	۵۷/۵
۶	۸۵	ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ دستگاه‌های ضبط و پخش صوت و تصویر تلویزیونی، اجزاء و متفرعات این دستگاه‌ها	۵۵/۲
۷	۴۸	کاغذ و مقوا؛ اشیای ساخته‌شده از خمیر کاغذ، از کاغذ یا از مقوا	۲۶/۷
۸	۸۴	راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آبگرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی؛ اجزاء و قطعات آن‌ها	۲۲/۹
۹	۸۶	لوکوموتیوهای راه‌آهن یا تراموا، نواقل روی خط راه‌آهن و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ ملحقات و مهارکننده‌های خط راه‌آهن یا تراموا و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ تجهیزات علامت دادن مکانیکی ترافیک (از جمله الکترومکانیکی) از هر نوع	۲۰/۲
۱۰	۴۷	خمیر چوب یا سایر مواد الیافی سلولزی؛ کاغذ یا مقوا برای بازیافت (آخال و ضایعات)	۱۷

منبع: trademap

۲-۴ مهم‌ترین اقلام مبادله شده بین ایران و روسیه (گزارش رایزن بازرگانی سابق ایران در روسیه)

با توجه به گزارش ارائه‌شده توسط رایزن بازرگانی ایران در کشور روسیه، مهم‌ترین کالاهای صادراتی ایران به روسیه در جدول (۹) ارائه شده است.

جدول (۹): مهم‌ترین کالاهای صادراتی ایران به روسیه

صادرات					
کیوی	خیار	کشمش	دارو	بامیه	انگور
گوجه‌فرنگی	پسته	فلفل دلمه‌ای	پلی استیرن	سیب‌زمینی	خرما
کلم قرمز و سفید	کاهو	سیب	خیار و خیار ترشی	پلی اتیلن	

با توجه به گزارش ارائه شده توسط رایزن سابق بازرگانی ایران در کشور روسیه، مهم ترین کالاهای وارداتی ایران از روسیه در جدول (۱۰) ارائه شده است.

جدول (۱۰): لیست مهم ترین کالاهای وارداتی ایران از روسیه

واردات				
واگن باری	عدس	فولاد تخت نورد شده	گوشت	روغن خام آفتاب گردان، سویا و کلزا
ماشین آلات تراش	کلرور پتاسیم	کاغذ روزنامه	چوب	دانه ذرت دامی
ام دی اف	قطران ذغال سنگ	خمیر چوب	اجزا و قطعات نیروگاهی	جو

۳-۴ مهم ترین محصولات صادراتی گروه پتروشیمی و گروه نساجی

جدول (۱۱) مهم ترین محصولات صادراتی گروه پتروشیمی و گروه نساجی به کشور روسیه را به صورت تفکیک شده ارائه می دهد.

جدول (۱۱) محصولات صادراتی گروه پتروشیمی و گروه نساجی

گروه پتروشیمی	گروه نساجی
بوتادین	کف پوش از مواد نسجی
ایزوپرن اشباع نشده	تورباف و پارچه های توری
پلی استایرن	پارچه از الیاف سنتتیک
پلی اتیلن گرید فیلم حلقوی سایر پلی اتیلن گرید فیلم	فرش دستباف
بوتیلن	سایر حوله های بهداشتی بچگانه
اتیلن، پروپیلن، بوتیلن و بوتادین مایع شده	لباس و پوشاک
پلی استایرن غیر قابل انبساط	سایر پتوها و زیرانداز سفری
نوار از پلی اتیلن یا پلی پروپیلن	کیف چرمی
پلی اتیلن گرید تزریقی	الیاف پلی استر
پلی کربنات	کفش کتانی
پی وی سی	
سولفور سدیم	

۴-۴ مهم‌ترین محصولات صادراتی گروه مصالح ساختمانی و گروه صنعتی

جدول (۱۲) مهم‌ترین محصولات صادراتی گروه مصالح ساختمانی و گروه صنعتی به کشور روسیه را به صورت تفکیک شده ارائه می‌دهد.

جدول (۱۲) محصولات صادراتی گروه مصالح ساختمانی و گروه صنعتی

گروه مصالح ساختمانی	گروه صنعتی
سیمان	رادیاتور و قطعات خودرو
سنگ مرمر، مرمریت و گرانیت	رادیو دارو
سیمان هیدرولیک	لوازم یدکی خودرو
پشم شیشه	دستگاه پرکن لینیات
مخزن آب و سیفون	کیسه پلاستیکی
شیشه	انواع پوکه آمپول
ظرف شویی	ورق پلاستیکی
کاشی و سرامیک سنگ مرمر کار نشده	فتر تیغه‌ای و کمک فتر
قیر	پودر لباسشویی
آجر	ماشین آلات نانوایی
سنگ خارای کار نشده	مخزن فلزی همزن
گچ	کفش

۴-۵ جایگاه روسیه در بازار جهانی محصولات کشاورزی و مواد غذایی

در کشور روسیه، تقریباً ۱۰/۶ درصد از سبد غذایی، به میوه و تره‌بار اختصاص دارد. هر خانواده به‌طور 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 می‌دهد. روسیه به‌شدت به واردات میوه و تره‌بار وابسته است. واردات میوه‌ی روسیه در تابستان در پایین‌ترین سطح خود قرار می‌گیرد. در تابستان صادرات محصولات کشاورزی به این کشور به‌خصوص صادرات میوه و تره‌بار، از بازارهای منطقه و خاورمیانه که بدون شک یکی از این کشورها، ایران هست، انجام می‌شود. علاوه بر این، برخی از محصولات نوار شمالی کشور نظیر گوجه‌فرنگی، خیار و مرکبات، در لیست میوه و تره‌باری هستند که کشور روسیه آن‌ها را وارد می‌کند. در نتیجه با استفاده از یک برنامه‌ریزی دقیق و حساب‌شده می‌توان بخشی از بازار میوه و تره‌بار روسیه را از آن خود کرد و سود صادرات میوه از این محل را برای کشورمان تأمین کرد. از طرفی، وضعیت صادرات خشکبار به روسیه وضعیت بهتری نسبت به صادرات میوه و تره‌بار به این کشور دارد. خشکبارهایی نظیر پسته، خرما، کشمش و زعفران جزء کالاهایی به حساب می‌آیند 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 می‌باشد که به‌نوبه‌ی خود می‌تواند زنگ خطری برای تاجران پسته‌ی ایرانی باشد. حجم عمده‌ای از مصرف میوه خشک در روسیه از طریق واردات این محصول تأمین می‌شود و صادرات میوه خشک به روسیه پتانسیل اقتصادی ویژه‌ای دارد. در مهر و موم‌های اخیر بازرگانان ایران نیز گام‌های خوبی در زمینه‌ی صادرات میوه خشک به روسیه برداشته‌اند که از مهم‌ترین آن‌ها صادرات انواع خرما، پسته و کشمش به این کشور می‌باشد. در جداول زیر وضع و جایگاه کشور روسیه در واردات بازار جهانی بعضی محصولات کشاورزی نشان داده شده است.

جدول (۱۳) جایگاه کشور روسیه در بازار جهانی پسته، خرما و مرکبات

مرکبات			خرما			پسته		
درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان
۱۰۰	۱۶۰۵۵۸۵۴	جهان	۱۰۰	۱۷۴۱۴۲۳	جهان	۱۰۰	۲۳۸۱۱۹۳	جهان

۹/۱	۱۴۶۶۵۰۵	آمریکا	۱۴/۷	۲۵۶۶۴۸	هند	۲۴	۵۷۱۰۴۴	هنگ کنگ
۸/۲	۱۳۱۰۹۲۲	آلمان	۹/۸	۱۷۱۲۲۹	مراکش	۱۴/۷	۳۴۹۳۳۹	چین
۷/۷	۱۲۴۱۶۴۷	فرانسه	۶/۲	۱۰۷۱۹۵	امارات	۱۱/۷	۲۷۸۲۴۸	آلمان
۷/۷	۱۲۳۱۴۷۸	روسیه	۱/۶	۲۸۴۵۲	روسیه	۱/۸	۴۳۶۸۴	روسیه

جدول (۱۴) جایگاه کشور روسیه در بازار جهانی کشمش، کیوی و سیب

خيار		گوجه فرنگی			گل های شاخه بریده			
درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان
۱۰۰	۸۰۸۵۵۵۹	جهان	۱۰۰	۳۲۲۰۷۴۰	جهان	۱۰۰	۱۱۲۹۰۱۳۸	جهان
۹	۷۲۷۳۴۸	آلمان	۱۲/۸	۴۱۱۲۹۱	چین	۱۶/۲	۱۸۳۳۷۶۸	آمریکا
۶/۴	۵۱۷۴۱۱	روسیه	۱۱/۵	۳۷۰۰۴۹	ژاپن	۸/۳	۹۳۳۲۱۲	هلند
۶/۲	۵۰۳۵۸۶	انگلستان	۸/۸	۲۸۲۳۲۳	بلژیک	۸/۱	۹۱۴۸۷۲	آلمان
۴/۴	۳۵۵۷۱۸	اندونزی	۲/۸	۹۱۰۹۸	روسیه	۳/۲	۳۶۰۶۰۱	روسیه

جدول (۱۵) جایگاه کشور روسیه در بازار جهانی گل و سبزیجات

سیب			کیوی			کشمش		
درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان	درصد سهم	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	واردکنندگان
۱۰۰	۲۸۵۶۶۳۱	جهان	۱۰۰	۹۴۵۳۵۳۳	جهان	۱۰۰	۸۸۷۶۲۷۱	جهان
۲۹	۸۱۶۵۷۶	آمریکا	۲۶	۲۴۸۶۰۶۷	آمریکا	۱۷	۱۵۲۹۴۶۹	آمریکا
۲۳	۶۴۷۷۳۱	آلمان	۱۶	۱۴۸۴۰۹۰	آلمان	۱۴	۱۲۶۹۱۹۳	آلمان

انگلستان	۱۰۵۶۶۴۱	۱۲	انگلستان	۶۹۹۹۳۹	۷	انگلستان	۲۱۸۰۹۷	۸
هلند	۹۹۵۱۸۱	۱۱	هلند	۳۲۰۰۴۰	۳	هلند	۱۳۶۶۱۶	۵
فرانسه	۴۰۸۵۵۰	۵	فرانسه	۷۰۵۷۳۵	۸	فرانسه	۸۹۲۲۷	۳
روسیه	۳۶۷۹۴۰	۴	روسیه	۶۲۹۸۴۱	۷	روسیه	۱۲۳۱۱۴	۴

جدول (۱۶) جایگاه کشور روسیه در بازار مواد غذایی

آب و رب گوجه‌فرنگی			بیسکویت			شکلات		
واردکنندگان	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	درصد سهم	واردکنندگان	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	درصد سهم	واردکنندگان	ارزش وارد شده ۲۰۱۸ (هزار دلار)	درصد سهم
جهان	۴۱۶۱۰۷۵	۱۰۰	جهان	۸۵۴۵۷۳۶	۱۰۰	جهان	۲۸۷۹۷۵۹۱	۱۰۰
آلمان	۴۵۰۰۱۸	۱۰/۸	آمریکا	۱۳۲۱۵۷۸	۱۵/۵	آمریکا	۲۷۴۸۰۱۹	۹/۵
انگلستان	۴۰۱۸۲۱	۹/۷	انگلستان	۵۱۹۷۹۵	۶/۱	انگلستان	۲۴۲۲۸۹۲	۸/۴
ژاپن	۲۶۰۴۴۸	۶/۳	فرانسه	۵۰۲۲۷۸	۵/۹	فرانسه	۲۲۲۹۸۱۷	۷/۷
روسیه	۱۰۳۳۳۱	۲/۵	روسیه	۷۷۲۴۲	۰/۹	روسیه	۵۴۰۳۵۳	۱/۹

۴-۶ نکات مهم در صادرات محصولات غذایی به ویژه میوه و سبزی به روسیه

- ✓ توجه به زمان‌های طلایی در ارسال محصولات به بازار روسیه
- ✓ شرط حضور نمایندگان خریدار و فروشنده در زمان‌های بارگیری و تخلیه در مبدأ و مقصد
- ✓ انجام معامله بر اساس قرارداد و طراحی مکانیسمی جهت حل و فصل اختلافات ناشی از خرابی محصولات و تقسیم مخاطرات بین فروشنده و خریدار
- ✓ استفاده از وسیله مناسب حمل با توجه به محصول و فصل و نیز کنترل سوابق دمایی دستگاه‌های سردکننده کامیون
- ✓ توجه به بسته‌بندی، نظافت و درج اطلاعات به زبان روسی بر روی بسته‌ها

- ✓ توجه به اصل رقابتی بودن بازار روسیه به‌ویژه در زمینه مواد غذایی جهت محاسبه حاشیه سود
- ✓ توجه به رفتار رقبای خارجی در بازار و نحوه عمل آن‌ها
- ✓ عدم معامله و ارسال کالا جهت اشخاص و شرکت‌های ناشناخته بدون دریافت تضمین
- ✓ در صورت تمایل و همکاری با تجار ایرانی مقیم روسیه ضمن تحقیق درباره خوش‌نامی آن‌ها، اخذ تضمین و وثایق
- در ایران در برابر ارسال کالا مدنظر قرار گیرد
- ✓ تلاش در جهت انعقاد قرارداد تأمین محصول با فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ در صورت برخورداری از قدرت عرضه
- ✓ به‌کارگیری اشخاص معتمد در بازار روسیه جهت اعلام آخرین تغییرات در رویه و رفتار بازار

۵- شرکای تجاری روسیه

بر اساس اطلاعات منتشرشده توسط ITC، ۱۰ شریک عمده تجاری روسیه در جدول (۱۷) گزارش شده است.

جدول (۱۷): شرکای عمده تجاری کشور روسیه

رتبه	صادرکنندگان	واردات روسیه از سایر کشورها (میلیارد دلار)	رتبه	واردکنندگان	صادرات روسیه به سایر کشورها (هزار دلار)
۱	چین	۵۲/۲	۱	چین	۵۶
۲	آلمان	۲۵/۵	۲	هلند	۴۳/۴
۳	ایالات متحده	۱۲/۶	۳	آلمان	۳۴
۴	بلاروس	۱۲/۱	۴	بلاروس	۲۱/۸
۵	ایتالیا	۱۰/۵	۵	ترکیه	۲۱/۳
۶	فرانسه	۹/۵	۶	کره جنوبی	۱۷/۸
۷	ژاپن	۸/۸	۷	لهستان	۱۶/۵
۸	کره جنوبی	۷	۸	ایتالیا	۱۶/۴
۹	اکراین	۵/۴	۹	قزاقستان	۱۲/۹
۱۰	قزاقستان	۵/۲	۱۰	ایالات متحده	۱۲/۵

منبع: trademap

۶- بررسی پتانسیل‌های صادراتی و وارداتی روسیه

جدول (۱۸) کالاهای دارای پتانسیل صادرات از استان اصفهان به کشور روسیه را به ترتیب اولویت مشخص می‌کند. این کالاها برحسب پتانسیل‌های صادراتی استان اصفهان و تراز تجاری روسیه (بر اساس کالاها) و در قالب کدهای تعرفه ۶ رقمی محاسبه شده است.

جدول (۱۸) کالاهای دارای پتانسیل صادرات از استان اصفهان به کشور روسیه

کد کالا	کالا
741110	لوله‌های مسی آجدار از داخل
711319	زیورآلات یا جواهرآلات و اجزاء آنها از فلزات گران بها (غیر از نقره).
640299	کفش که درجای دیگر گفته نشده قوزک پارانمی پوشانده از کائوچو یا پلاستیک
848180	شیرآلات بهداشتی شیر مخلوط حمام و دستشویی و ...
392490	لوازم خانه‌داری و پاکیزگی که درجای دیگر مذکور نیست از مواد پلاستیکی
730830	در و پنجره چارچوب و آستانه در از آهن یا از فولاد.
630533	جوال و کیسه برای بسته‌بندی کالا از نوار پلی اتیلن یا پلی پروپیلن یا همانند، غیرمذکوردرجای دیگر
870870	چرخ‌ها برای سواری وانت و تراکتور کشاورزی
940390	سایر اجزاء و قطعات مبلمانها
570390	کف پوش های منگوله باف از سایر مواد نساجی که درجای دیگر گفته نشده
200410	سیب‌زمینی محفوظ شده به جز در سرکه یا جوهر سرکه یخ‌زده، به‌استثنای محصولات شماره ۲۰۰۶
391810	پوشش کف دیوار یا سقف از پلیمرهای کلرووینیل به شکل رول یا به شکل چهارگوش
730300	لوله‌ها و پروفیل‌های توخالی از چدن
392410	ظروف ملامین
190590	کاشه برای دارو
540233	نخ تکستوره از پلی‌استرهای آماده نشده برای خرده‌فروشی
847420	ماشین‌های خرد کردن یا سائیدن خاک‌سنگ، سنگ معدن و غیره.
570330	کف‌پوش‌های منگوله باف از مواد نساجی سنتتیک یا مصنوعی که درجای دیگر گفته نشده.
200290	رب گوجه‌فرنگی
732111	وسایل خوراک‌پزی خوراک گرم‌کن با سوخت گازی ... از آهن یا از فولاد.
640399	کفش با تخت ... از کائوچو و رویه از چرم طبیعی که قوزک پارانمی پوشاند.
200799	پوره موز. انبه. پشن فروت. لیچی و آناناس
320910	رنگ رویه و آستری اتومبیل
680229	سنگ یادبود یا سنگ ساختمانی غیرمذکوردرجای دیگر بریده یا اره شده دارای سطح صاف یا یکپارچه
390690	مواد افزودنی رنگ
853710	تابلوه‌ها و... مجهز به دو یا چند دستگاه شماره ۸۵۳۵ یا ۸۵۳۶ برای ولتاژ حداکثر ۱۰۰۰ ولت
340290	پودر یا مایع لباسشویی
841780	کوره‌های صنعتی یا آزمایشگاهی همچنین زباله سوزها
391740	لوازم و ملحقات لوله و شیلنگ از مواد پلاستیکی
330510	شامپوها
845530	غلتک‌های ماشین‌های نورد
190531	بیسکویت‌هایی که به آنها مواد شیرین‌کننده افزوده‌اند

انبارهای برقی، با سرب - اسید، از نوع مورد استفاده در راه انداختن موتورهای پیستونی	850710
اجزا و قطعات جعبه‌دنده برای سواری کار وانت تراکتور کشاورزی	870899
شکلات غیره حاوی کاکائو به صورت غیر از بلوک تخته میله یا قلم غیر مذکور در جای دیگر	180690
نوار لبه و روکش اوراق فشرده چوبی آغشته به ملامین فرمالدئید و یا اوره فرمالدئید	392190
شیرآلات بهداشتی شیر مخلوط حمام و دستشویی پیسوار و...	848180

جدول (۱۹) کالاهای دارای پتانسیل واردات از کشور روسیه به ایران را به ترتیب اولویت مشخص می‌کند. این کالاها برحسب تراز تجاری ایران و تراز تجاری روسیه (بر اساس کالاها) و در قالب کدهای تعرفه ۶ رقمی محاسبه شده است.

جدول (۱۹) کالاهای دارای پتانسیل واردات از کشور روسیه به ایران

تراز تجاری روسیه (میلیون دلار)	تراز تجاری ایران (میلیون دلار)	نام کالا	کد گمرکی	ردیف
606	-1347	سایر ذرت‌ها	100590	1
1731	-389	دانه آفتابگردان خام یا روغن گلرنگ	151211	2
5727	-92	دیگر اشکال خام طلا	710812	3
755	-572	سایر انواع جو	100390	4
4209	-67	چوب‌های مخروطی اره دار یا تراشیده شده، خردشده یا پوست کنده شده	440710	5
6313	-27	گندم و مزلین (به‌استثنای بذر برای کاشت و گندم دوروم)	100199	6
97	-859	کنجاله (Oil-cake) و سایر آخال‌های جامد، حتی خردشده یا به هم فشرده به شکل حبه یا گلوله که از استخراج روغن سویا به دست می‌آید	230400	7
877	-59	نیروی برق	271600	8
624	-69	کک و نیمه کک (semi-coke) از زغال سنگ، لینییت یا تورب، حتی به هم فشرده؛ زغال قرع.	270400	9
301	-69	روغن لوبیایی خام سویا، چه دانه ای یا نه	150710	10
543	-22	هیدروژن‌آوردتوفسفات دی آمونیوم (فسفات دی آمونیک)	310530	11
175	-54	سنگ روی و کنستانتره‌های آن	260800	12
111	-84	کاغذ و مقوا بدون پوشش، از نوعی که برای نوشتن، چاپ و یا سایر اهداف گرافیکی استفاده می‌شود	480255	13
156	-60	قند و شکر نیشکر یا چغندر و ساکارز خالص از لحاظ شیمیایی، به حالت جامد	170199	14
278	-31	صفحه، ورق و نوار آلومینیوم	760612	15
1447	-5	کودهای معدنی یا شیمیایی دارای سه عنصر حاصلخیز کننده ازت، فسفر و پتاسیم	310520	16
269	-28	محصولات تخت نوردشده از سایر فولادهای ممزوج، با پهنای ۶۰۰ میلی‌متر یا بیشتر، دارای دانه‌های جهت‌دار شده.	722511	17
1831	-4	نیکل غیر ممزوج	750210	18
127	-57	دستگاه‌های مبدل حرارتی	841950	19

-36	136	ماشین‌های تمام اتوماتیک رخت‌شویی خانگی یا غیرخانگی، حتی با تجهیزات خشک‌کردن	845011	20
-10	483	خمیر چوب شیمیایی آماده‌شده با سود (soda) یا با سولفات، غیر از خمیرها از درجه حل‌شونده از تیره کاج	470321	21
-19	228	کاغذ و مقوای قشر نرزه و اندوده نشده، از انواعی که برای نوشتن یا چاپ یا سایر مقاصد گرافیکی مورد استفاده قرار می‌گیرد، و کارت - پانچ یا کاغذ نوار پانچ سوراخ نشده به شکل رول	480261	22
-5	770	دی‌هیدروژن‌نواورتو فسفات آمونیوم (فسفات مونو آمونیک) حتی به صورت مخلوط با هیدروژن‌نواورتو فسفات دی‌آمونیم (فسفات دی‌آمونیک)	310540	23
-3	1088	تخته چندلا، پانل‌های روکش‌شده و چوب مطبق شده همانند.	441232	24
-154	26	سایر توتون‌ها و تنباکوهای ساخته‌شده و بدل توتون‌ها و تنباکوهای ساخته‌شده؛ توتون و تنباکوی (هموژنیزه) یا (دوباره ساخته‌شده) (Reconstituted)؛ عصاره و اسانس توتون و تنباکو	240319	25
-21	161	وسایل نقلیه موتوری با مصارف خاص، غیر از آن‌هایی که اساساً برای حمل‌ونقل اشخاص یا کالاها طراحی شده‌اند (مثلاً، کامیون‌های بلند کردن و کشیدن وسایل نقلیه از کارافتاده (Breakdown) Lorries)، کامیون‌های جرثقیل، وسایل نقلیه آتش‌نشانی، کامیون‌های بتون ساز (بتون)	870590	26
	40	لاشه و شقه بره، تازه یا سرد کرده	020410	27
-15	218	لوله‌ها و پروفیل‌های توخالی، بدون درز، از آهن یا از فولاد (غیر از چدن).	730429	28
-9	286	کاغذ و مقوای کرافت سفید نشده، قشر نرزه و اندوده نشده، به شکل رول یا ورق، غیر از آن‌هایی که مشمول شماره‌های ۴۸۰۲ یا ۴۸۰۳ می‌شوند	480421	29
-19	137	سایر فسفات‌های کلسیم	283526	30
-6	378	سایر لوله‌ها (مثلاً، جوش داده‌شده، پرچ‌شده یا به طریق مشابهی مسدود شده)، با سطح مقطع عرضی مدور، که قطر خارجی آن بیش از ۴۰۶/۴ میلی‌متر باشد، از آهن یا از فولاد، جوش داده‌شده از درازا با قوس (ARC) الکتریکی غوطه‌ور	730511	31
-3	794	سایر قراضه و ضایعات چدن، آهن یا فولاد، شمش‌های حاصل از ذوب مجدد ضایعات آهن یا فولاد.	720449	32
-6	319	سایر کائوچوی سینتیک و شبه کائوچوی مشتق از روغن‌ها به اشکال ابتدایی یا به صورت صفحه، ورق یا نوار؛	400239	33
-12	164	نخود رسمی	71320	34
-3	551	تیتان و مصنوعات از تیتان، همچنین قراضه و ضایعات	810890	35
-14	127	پلی‌آمید ۶، ۱۱، ۱۲، ۶/۶، ۶/۹، ۶/۱۰ یا ۶/۱۲	390810	36
-37	42	تخته فیبری از چوب یا از سایر مواد چوبی، حتی به هم فشرده با رزین یا سایر چسباننده‌های آلی، با ضخامت بیش از ۹ میلی‌متر	441114	37
-4	317	کاغذ روزنامه، به شکل رول یا ورق.	480100	38
-93	16	سایر مانیتورها و پروژکتورها، یکپارچه نشده با دستگاه گیرنده تلویزیونی، رنگی	852872	39

		زقرابه، بطری، فلاسک (Flask)، ظرف دهان‌گشاد، کوزه، (Pot) لوله جای قرص، آمپول و سایر ظروف از شیشه، برای نقل‌وانتقال یا بسته‌بندی کالا؛ ظروف دهان‌گشاد برای محافظت؛ درپوش (Stopper)، سرپوش و سایر درپوش‌ها (Clousures)، از شیشه.	701090	40
-9	133			
-10	119	کلزا یا دانه کلزا دارای مقدار کمی اسید ابروسیک	120510	41

۷- روش‌های حمل و مبادی ورودی و خروجی

بنادر شمالی ایران (انزلی، نکا، فریدون‌کنار، نوشهر)

مسیر زمینی (آستارا - مرز دربند)

بنادر روسیه در دریای خزر (آستاراخان، ماحاچکالا)

کارگو ترمینال فرودگاه شهید بهشتی اصفهان - خط هوایی (تهران - مسکو)

سایر مسیرهای دریایی (بنادر جنوبی ایران به بنادر روسیه در دریای سیاه یا دریای بالتیک)

مسیر (دریای خزر - رود ولگا و کانال ولگا دون - دریای آزوف)

خط آهن (از طریق سرخس و کشورهای ترکمنستان، ازبکستان و قزاقستان)

خط آهن آتی (از طریق مسیر قزوین - رشت - آستارا)

۷-۱ منطقه آستراخان

بندر آستراخان روسیه از جمله پایانه‌های دریایی این کشور در دریای خزر برای تجارت با ایران است. در ایران نیز بخش بزرگی از صادرات و واردات به روسیه از راه بنادر انزلی و امیرآباد در استان‌های گیلان و مازندران انجام می‌شود. منطقه آستراخان، بخشی از ناحیه جنوب روسیه و وابسته به منطقه اقتصادی ولگا می‌باشد. کشتی‌های ایرانی که از بنادر شمالی ایران حرکت نموده و به آب‌های روسیه می‌رسند، در محل بویه ۲۴۲ مبدأ کانال ولگا به‌عنوان لنگرگاه خارجی توقف می‌کنند و اطلاعات لازم در خصوص محموله‌های کشتی از سوی نماینده کشتیرانی ایرانی به ریاست اداره مرزبانی آستراخان، برای کشتی فوق مجوز صادر می‌شود.

۲-۷ دلایل اهمیت آستاراخان

- ✓ مهم‌ترین بندر روسیه در دریای خزر
- ✓ دارا بودن زیرساخت‌های تجاری و حمل‌ونقلی
- ✓ وجود جامعه تجار ایرانی مقیم
- ✓ وجود سرکنسولگری، بانک و دفاتر کشتیرانی
- ✓ رابطه بسیار خوب مسئولین دولتی آستاراخان با تجار ایرانی
- ✓ سابقه تاریخی حضور تجار ایرانی در آستاراخان
- ✓ آستاراخان هاب محصولات صادراتی در روسیه
- ✓ نزدیکی به مرز قزاقستان.

۸- شروع تجارت با روسیه

۸-۱ مزیت یابی کالای صادراتی

- ✓ مراجعه به جداول اقلام صادراتی کشورمان به روسیه طی مهر و موم‌های گذشته
- ✓ مراجعه به جداول اقلام وارداتی روسیه از جهان طی مهر و موم‌های گذشته
- ✓ اخذ مشاوره از کارشناسان سازمان توسعه تجارت ایران و اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی
- ✓ بررسی اشکال مناسب حمل کالا با در نظر گرفتن ماهیت آن و اقلیم روسیه
- ✓ کسب اطلاع از تخفیفات گمرکی کالا از سوی روسیه
- ✓ بررسی قوانین صادراتی کشورمان و روسیه برای اطلاع از ممنوعیت‌ها و محدودیت‌ها
- ✓ کسب اطلاع از میزان تعرفه‌های گمرکی، مالیات‌ها و عوارض متعلقه بر کالا در روسیه
- ✓ داشتن لیست قیمت بر اساس شرایط مختلف تحویل

۲-۸ مشتری یابی

- ✓ از طریق شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی
- ✓ عضویت در حیات تجاری اعزامی به روسیه
- ✓ از طریق شرکت‌ها و تجار ایرانی مقیم در روسیه
- ✓ از طریق نهادهای سیاسی و تجاری دو کشور

۱-۲-۸ نحوه ارزیابی اولیه شرکت‌های ایرانی از سوی شرکت‌های روسی

- ✓ ارائه کارت ویزیت
- ✓ داشتن وب سایت و چند زبانه بودن آن
- ✓ دامین ایمیل صاحب کارت ویزیت
- ✓ تعداد شماره تلفن‌ها 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 (نماینده‌گی، انبار، حساب بانکی، شریک تجاری و خودرو)
- ✓ برند و نوع محصول شرکت ایرانی

۹- آداب تجارت با روسیه

موفقیت در بازاریابی بین‌الملل و فعالیت در بازارهای جهانی منوط به کسب آگاهی و شناخت فرهنگ‌های مختلف است، چراکه کسب‌وکار نه فقط مبادله‌ی کالا و خدمت، بلکه ارتباط با افراد و فرهنگ آنان می‌باشد. آشنایی با فرهنگ روسیه به حضور موفق‌تر در آن بازار کمک شایانی خواهد نمود.

۹-۱- فعالیت‌های کاری در فرهنگ روسیه

- چنانچه قصد دارید با یک نهاد یا شرکت روسی نشست داشته باشید، بایستی توجه داشته باشید که به‌طور عمده افراد از نظر موقعیت شغلی و رتبه سازمانی هم‌رده در مقابل شما قرار می‌گیرند.
- به‌صورت کلی در ابتدای جلسه، مدیرعامل سازمان مربوطه بحث را آغاز کرده و سپس معرفی‌های اولیه باید به ترتیب اهمیت صورت بگیرند. باوجوداینکه بسیاری از نگرانی‌های اصلی قبلاً در محیطی غیررسمی به بحث گذاشته شده‌اند، مذاکرات نهایی در دفتر انجام می‌شوند.
- مذاکره‌کنندگان روسی ابتدا بر روی یک چارچوب کلی کار می‌کنند و سپس به جزئیات می‌پردازند. درواقع آن‌ها از کل شروع می‌کنند و به‌جز می‌رسند.
- ساعت کاری شرکت‌ها و ادارات دولتی از نه صبح تا شش بعدازظهر روزهای دوشنبه تا جمعه است و روزهای شنبه و یکشنبه تعطیل است.
- نمابر و پست الکترونیکی بهترین روش‌های ارتباطی در روسیه هستند. مرسوم است که قبل از سفر به روسیه شرکت مذکور را از پیشنهادهای و اهداف اقتصادی خود باخبر کنید.
- کارت ویزیت اهمیتی حیاتی دارد. در صورت امکان اطمینان حاصل کنید که یک‌طرف کارت به روسی و طرف دیگر به انگلیسی باشد.
- کاغذبازی اداری بخشی اساسی از همه‌ی فعالیت‌های کاری در روسیه است. به‌صورت کلی آن‌ها اعتماد کمی به مدارک امضا نشده دارند.

- روس‌ها با اختیارات محدودی در پای میز مذاکره حاضر می‌شوند و برای موارد مهم باید با مافوق‌های خود هماهنگی‌های لازم را صورت دهند.
- روس‌ها در اتخاذ مواضع و بیان درخواست‌ها موضع سرسختانه‌ای دارند. معمولاً درخواست‌ها و پیشنهادات اولیه آن‌ها حداکثری است. در بیان مواضع بسیار ایدئالیست هستند نه واقع‌نگر. معمولاً منتظر می‌شوند تا همتایشان پیشنهاد اولیه را بدهد.
- روس‌ها به هیچ‌وجه اهل خطر و ریسک نیستند و از موقعیت‌های مبهم گریزان‌اند. مادامی که به جمع‌بندی‌های دقیق نرسند و تمامی تائیدها را از مقامات مافوق خود دریافت نکنند، تصمیم نمی‌گیرند. در نتیجه بسیار کم انعطاف هستند.
- در صورت به وجود آمدن اختلاف‌نظر، از برخورد با قضیه به شکلی رسمی اجتناب کنید و به خاطر داشته باشد که روس‌ها افرادی «مردم محور» هستند و یک رویکرد خودمانی‌تر در این شرایط بیشتر جواب می‌دهد.
- ارائه‌ها و جلسات توضیحی باید مستقیم و قابل فهم باشند.
- هدایا در مناسبات و جلسات رسمی چندان اهمیت ندارد اما می‌توانید هدیه‌ای بدهید که یادآور نام و شهرت شرکت شما و اهمیت قرارداد تجاری موعود باشد؛ ترجیحاً چیزی که نشان‌دهنده‌ی شاخصه اصلی منطقه شما و یا نمایانگر لوگوی شرکت شما باشد.

۹-۲ رفتار مصرف‌کننده و فرهنگ مصرف در روسیه

خواسته‌ها و انتظارات متناقض مصرف‌کنندگان روسی می‌تواند در ابتدا مضطرب کننده به نظر برسد؛ اما جلب اعتماد می‌تواند پاداش‌های بزرگی به وجود آورد، زیرا روس‌ها به وفاداری به برند معروف هستند. مصرف‌کنندگان روسی کلاً خریداران محتاطی هستند، اما به خریدهای بدون برنامه محصولات لوکس گران هم معروف هستند. این رفتار ممکن است یک تناقض به نظر برسد؛ اما باید از این ویژگی رفتار مصرف‌کننده روسی آگاه بود. قیمت عامل تعیین‌کننده برای آن‌ها به حساب نمی‌آید، بلکه مصرف‌کنندگان روسی به دنبال کیفیت در سطح بازارهای اروپا هستند. مصرف‌کنندگان در مسکو تمایل به محصولات جدید دارند در حالی که مصرف‌کنندگان در سنت پترزبورگ در این خصوص محافظه‌کار هستند.

چهار مورد دیگر که باید در رابطه با مصرف‌کننده از آن آگاه بود عبارت‌اند از:

۱- قدرت خرید مصرف‌کننده‌ی روسی:

پس از سقوط سال ۲۰۰۸، ارزش روبل روسیه رشد کرد، باعث افزایش قیمت‌ها و کاهش قدرت خرید شد. اگرچه در ۱۰ سال گذشته سطح فقر روسیه کاهش یافته است، اما هنوز هم بالاتر از حد متوسط است. اعتماد مصرف‌کننده روسی نیز بهبود نیافته است. در سال ۲۰۱۸، ۶۱٪ از روس‌ها معتقد بودند که اقتصاد در رکود است - ۱۰٪ افزایش نسبت به ۲۰۱۷ و بالاترین رقم در اروپا.

از آنجاکه روس‌ها به بانک‌ها اعتماد ندارند عادت‌های خرج کردن روسیه تحت تأثیر قرار گرفته است و معمولاً پس‌انداز نمی‌کنند. در واقع آن‌ها ۸۰٪ از درآمد خود را خرج می‌کنند و ۴۷٪ از اقلام برای استفاده در همان روز خریداری می‌شوند. باین حال، فقط ۱۶٪ از روس‌ها از خرید لذت می‌برند - ۱۰٪ کمتر از متوسط جهانی. خرید بر اساس نیاز انجام می‌شود و مصرف‌کنندگان می‌خواهند با خرید محصولات باکیفیت بالا و با ماندگاری بالا، سرمایه‌گذاری خود را به حداکثر برسانند. مصرف‌کنندگان روسی به‌طور فزاینده‌ای به دنبال فرصت‌های خرید محلی هستند، جایی که مارک‌های محلی بتوانند قیمت‌های خود را راحت‌تر با شرایط اقتصادی تطبیق دهند. در نتیجه، مسکو و سنت‌پترزبورگ به مراکز خرده‌فروشی تبدیل شده‌اند. این برای برند شما به چه معناست؟ برای جلب نظر مصرف‌کنندگان روسی، بر ارزش و قابلیت اطمینان محصولات خود تأکید کنید؛ و اگر یک مارک تجاری لوکس هستید، با اثبات اینکه یک سرمایه‌گذاری ارزشمند هستید، قیمت بالاتر را توجیه کنید. به خاطر داشته باشید، روسیه از نظر اقتصادی تقسیم‌شده است. ۲۰٪ بالای جمعیت هشت برابر ۲۰٪ پایین ثروتمند است. شما باید استراتژی خود را برای جمعیت هدف خود تنظیم کنید.

۲- وفاداری به برند

مصرف‌کنندگان روسی وقتی مشتری شما شوند بسیار وفادار هستند. صف‌های طولانی فروشگاه‌های راه‌اندازی آیفون‌های اپل، نوعی وفاداری است که مصرف‌کنندگان روسی مرتباً نشان می‌دهند. ارزشمندی کالا از نظر روس‌ها به این معناست که به محض اینکه مارک شما را امتحان کردند و از آن لذت بردند، دوباره برمی‌گردند. نرخ بالای کلاهبرداری در روسیه نیز به این روند کمک می‌کند. اگر بتوانید ثابت کنید که قصد سرقت پول مصرف‌کنندگان را ندارید، پیش‌فروش

طولانی مدت خواهید داشت؛ بنابراین ارزش آن را دارد که در تصویر خود به عنوان یک برند قابل اعتماد سرمایه گذاری کنید.

۳- بازاریابی خانواده گرا

در روسیه اعضای خانواده می توانند بزرگترین طرفدار برند شما باشند. بیش از نیمی از مصرف کنندگان روسی به طور منظم برای کل خانواده خود خرید می کنند - ۸ درصد بیشتر از متوسط جهانی. به همین دلیل است که برندها در استراتژی های بازاریابی خود برای مثال تبلیغات، به طور فزاینده ای بر خانواده ها تمرکز می کنند

۴- محتوای بازاریابی در روسیه

مصرف کنندگان روسی نسبت به کلاه برداری محتاط هستند، بنابراین دوست دارند با فروشندگان ارتباط مستقیم برقرار کنند یا از طریق تلفن یا چت وب. در نتیجه، داشتن مراکز ارتباط با مشتری یک امر ضروری است؛ اما شما باید پشتیبانی خود را پس از فروش کاملاً بومی سازی کنید و یک تیم ارتباطی محلی استخدام کنید - روسیه پایین ترین سطح مهارت انگلیسی در اروپا را دارد. شما همچنین باید وبسایت و توضیحات محصول خود را و همچنین قیمت را به روبل ترجمه کنید. بدون این تلاش، روس ها بسیار کمتر اعتماد و از شما خرید می کنند.

۳-۹ تکنیک های مذاکره تجاری با روس ها

بازاریابی یعنی شناخت بازارهای خارجی و راه های نفوذ به آن که یکی از راه های دستیابی به این شناخت از طریق مذاکره با خریداران امکان پذیر است. در هر کشوری به خاطر وجود تفاوت های فرهنگی استراتژی های مذاکره منحصر به فرد می باشد، از این رو بررسی موارد مهم در ارتباط با روس ها ضروری بوده و به صورت ذیل مطرح می گردد:

۱. مذاکره کنندگان روسی به زمان و وقت شناسی خیلی اهمیت نمی دهند، آن ها گاه به عنوان تاکتیک دیر در جلسات حاضر می شوند، اما از شما توقع دارند که وقت شناس باشید. آن ها خود را مقید به چارچوب های زمانی و ضرب الاجل نمی کنند و فرایند مذاکره را تا جایی که بتوانند کش می دهند. آن ها خصوصاً در مرحله اول مذاکره سعی می کنند از حریف خود اطلاعات بگیرند.

۲. با اینکه روس‌ها معامله گرا هستند اما تا طرف‌های خود را کاملاً نشناسند یا آن‌ها کار نمی‌کنند. روس‌ها وقت زیادی را صرف شناخت طرف مقابل و آشنایی با مسائل شخصی و خانوادگی وی می‌کنند، اما اصل رابطه برایشان اهمیتی ندارد و نگاهشان به رابطه کوتاه‌مدت است.

۳. در سبک برخورد روس‌ها نسبتاً رسمی و خشک هستند. خیلی اهل مزاح نیستند و هم‌تایان خود را بانام فامیل صدا می‌کنند.

۴. روس‌ها در مجموع بیشتر درون‌گرا هستند تا برون‌گرا بسیاری از اوقات سخنان آن‌ها مبهم و اسرارآمیز است که با اندکی زبان بدنی سعی می‌کنند آن را رساتر نمایند. تماس چشمی کوتاه با مخاطبین خود برقرار می‌کنند. فاصله بدنی معمولی را رعایت می‌کنند. در صورتی که در بین مذاکرات با مخاطب خود تماس بدنی برقرار نمایند، مثلاً دست به پشت کسی بزنند این امر نشانه اعتماد پیدا کردن آن‌هاست.

۵. دست دادن در شروع و خاتمه جلسه انجام می‌شود و سعی کنید در مناسبت‌های مختلف به‌ویژه تحویل سال نو و روز تولد به طرف‌های تجاری خود تبریک بگویید.

۶. روس‌ها در مذاکرات خصوصاً در مراحل اولیه چندان اهل سازش و توافق نیستند و به‌راحتی راه نمی‌آیند. حتی ممکن است سازش و توافقات طرف خود را با اقدام متقابل پاسخ ندهند. آن‌ها سازش را ناشی از ضعف می‌دانند.

۷. روس‌ها معمولاً به‌عنوان تاکتیک از سکوت و وقفه‌های طولانی استفاده می‌کنند تا حریف خود را به هم بریزند. آن‌ها همچنین ممکن است برای کسب اهداف خود مذاکره را به بن‌بست بکشانند و سرسختی نشان دهند.

۸. نگرش روس‌ها به مذاکره برد-باخت است. در واقع آن‌ها صحنه مذاکره را صحنه جنگ می‌دانند که یک‌طرف در آن پیروز می‌شود و طرف دیگر شکست می‌خورد.

۹. سیستم حقوقی در روسیه حمایت چندانی از مذاکره‌کنندگان خارجی نمی‌کند، لذا در مذاکرات تجاری اصل این است که هر چه می‌توان افراد ذی‌نفوذ بیشتری را در ارگان‌ها و نهادهای ذی‌ربط در اختیار داشت.

۱۰. فرایند مذاکره و تصمیم‌گیری در روسیه بسیار کند است. از این‌روست که مک‌دونالد بعد از ۱۴ سال مذاکره با روس‌ها توانست اولین شعبه خود را در این کشور افتتاح نماید.

۱۱. روس‌ها بسیار خانواده‌گرا هستند و یکی از موضوعاتی که مورد پرسش آن‌ها قرار می‌گیرد مسائل خانوادگی و شخصی طرف‌های مقابل است. علاوه بر این برای برقراری ارتباط شخصی با روس‌ها می‌توان در مورد تغییرات در روسیه/ اوضاع اقتصادی/ جنگ جهانی دوم و اوضاع سیاسی بحث نمود. در مقابل روس‌ها دوست ندارند در مورد مسائل زیر با آن‌ها صحبت شود: تزار و پادشاهی در روسیه/ مذهب/ اقلیت‌های قومی/ مقایسه روسیه با کشورهای پیشرفته و مقایسه مسکو و سن‌پترزبورگ.

۱۲. مذاکره‌کنندگان روسی خصوصاً دیپلمات‌های این کشور بسیار مطلع و در کار خود خبره هستند. در بسیاری از اوقات نسبت به تاریخ و فرهنگ کشور همتای خود از خود وی مطلع‌تر هستند.

۱۳. سروکار داشتن با افراد رسمی و دولتی، بعضی وقت‌ها وقت‌گیر و مستلزم صبر و حوصله می‌باشد. مذاکره در روسیه در کمال آرامش و بدون تشویش و شتاب در رسیدن به نتیجه و پایان مذاکره انجام می‌شود.

۱۴. تماس فیزیکی در جریان ملاقات تجاری، مثلاً چیزی به‌سادگی گذاشتن دست بر روی شانه و یا حتی در آغوش کشیدن نشانه‌ای مثبت به حساب می‌آید. از به نمایش گذاشتن حدی از احساس هراس نداشته باشید، زیرا روس‌ها این هراس را نخواهند داشت.

۱۵. همان‌طور که آن ضرب‌المثل روسی می‌گوید: «حاضر جواب نباشید»، بلکه برای شنیدن بیتابی کنید.

۱۶. هیچ‌کسی را در جمع مورد تشویق و تحسین قرار ندهید، زیرا ممکن است به این عمل با شک و تردید نگاه شده و یا باعث رشک و حسادت شود. برتری قوانین جمعی بر قوانین فردی را به خاطر داشته باشید و درنهایت اینکه در جلسات تجاری لباس رسمی بپوشید.

۱. سیستم ارزش‌گذاری بالای کالاهای ایرانی در گمرک روسیه که باعث ضویت ایران در اتحادیه اقتصادی اوراسیا تا حدی مرتفع شده است.
۲. ضعف در بازاریابی و شناسایی ظرفیت‌های بازاری روسیه که به دلیل ضعف در مطالعه‌ی بازار می‌باشد و با تحقیق و تدوین بیزنس پلان، گام‌های مؤثر برای ورود به بازار و رسیدن به سود موردنظر امکان‌پذیر می‌باشد.
۳. استانداردسازی کالا برای ورود به روسیه که با شناخت استانداردها و مجوزهای لازم قبل از اقدام به صادرات و اقدام مؤثر می‌توان از پیش آمدن مشکلات احتمالی جلوگیری کرد.
۴. مشکلات مربوط به اخذ روادید که با سیاست‌گذاری‌های مقامات دو کشور در آستانه تسهیل صدور روادید برای تجار قرار دارد.
۵. کاهش مصرف‌کنندگان روسی به کالاهای اروپایی
۶. عدم اعتماد دوسویه بین تجار دو کشور و حضور واسطه‌های بسیار زیاد که ورود گام‌به‌گام به بازار روسیه، مطالعه‌ی حوزه‌های موردنظر برای فعالیت، جستجوی شریک تجاری روس، استفاده از مترجم، دوری از دلالتان و صرف هزینه برای بازاریابی، این مشکلات را برطرف خواهد کرد.
۷. تبلیغات شرکت‌های ناکارآمد که به وسیله‌ی بسیاری از ایرانیان مقیم روسیه معرفی شده و به دلیل شناخت ناکافی این شرکت‌ها از بازار و قوانین و مقررات، منجر به خسارت‌های مالی، بدنامی و بی‌اعتمادی از سوی شرکای روس در بازار شده است. در این راستا سازمان توسعه و تجارت با همکاری رایزن اقتصادی جمهوری اسلامی ایران موظف به رفع مشکلات موجود و حمایت سالم از کارآفرینان و تجار هستند.
۸. ثبت شرکت و هزینه‌های بالای آن یکی از مشکلات تجار ایرانی برای ورود به بازار است و این به دلیل ارزش پول ایران نسبت به پول روسیه بوده و افراد قبل از ورود باید این مسائل را در نظر بگیرند.

۹. مشکلات حمل و نقل که به خاطر وجود تحریم‌ها سیستم‌های حمل و نقل با ایران همکاری نداشته و تنها در سطح یک یا دو کانتینر همکاری می‌کنند. البته کارگروه همکاری در زمینه حمل و نقل در سطح معاونان وزرا تشکیل شده و قرار است این موضوع به نتیجه برسد.

۱۰. نقل و انتقال پولی بین دو کشور که در حال حاضر موسسه مالی و اعتباری «میربیزنس بانک» دایر و فعال است.

۱۰- اهم اسناد مبادله شده (امضاء)

- ۱- موافقت‌نامه بازرگانی در سال ۱۳۷۶ امضاء و به تصویب نهایی رسیده است
- ۲- موافقت‌نامه بین دولت ج.ا.ایران و روسیه در زمینه همکاری و کمک متقابل اداری در امور گمرکی
- ۳- موافقت‌نامه تشویق و حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری بین ج.ا.ایران و روسیه
- ۴- تفاهم‌نامه کریدور سبز بین گمرکات دو کشور و تسهیل در صدور روادید
- ۵- نقشه راه همکاری‌های تجاری و صنعتی برای سال ۲۰۱۶ لغایت ۲۰۲۰ میلادی
- ۶- موافقت‌نامه لغو روادید سفرهای گروهی
- ۷- امضاء تفاهم‌نامه همکاری در حوزه ساخت واگن در ایران که منجر به امضاء توافق‌نامه سهامداری شده است و امضاء تفاهم‌نامه ساخت مشترک هلی‌کوپتر با شرکت‌های ترنس‌مش هلدینگ روسیه و راشن هلی‌کوپتر توسط سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) در فروردین‌ماه ۱۳۹۶
- ۸- امضاء یادداشت تفاهم چهارمین کارگروه همکاری تجاری و صنعتی با روسیه (نشست آستراخان) در آبان‌ماه ۱۳۹۶
- ۹- امضای یادداشت تفاهم چهاردهمین اجلاس کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه در مسکو در اسفندماه ۱۳۹۶ و امضاء بیش از ده سند همکاری از جمله:
 - تفاهم‌نامه نهمین نشست کارگروه حمل و نقل
 - تفاهم‌نامه طرح خط لوله گاز هند، ایران و پاکستان
 - تفاهم‌نامه تأمین مالی و سرمایه‌گذاری در صنایع و معادن ایران تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری در طرح‌های برق حرارتی
 - تفاهم‌نامه نشست همکاری‌های مشترک فرهنگی
 - تفاهم‌نامه همکاری در حوزه زمین‌شناسی
 - تفاهم‌نامه تحقیق و توسعه مشترک در منابع زیرزمینی و بستر دریای خزر تفاهم‌نامه همکاری‌های فرهنگی و هنری
 - تفاهم‌نامه ایران، روسیه و قزاقستان در حوزه ترانزیت و مبادله گندم