

فدراسیون روسیه را بیشتر بشناسیم

بولتن امور بین الملل اتاق تبریز با هدف ارائه جدیدترین گزارش‌های اقتصادی بین‌المللی به همراه ارائه اطلاعات اساسی کشورهای جهان جهت آشنایی فعالان اقتصادی تهیه می‌گردد. لازم به ذکر است که در تهیه گزارشات کارشناسی، از مطالب ارسالی نمایندگی‌های وزارت امور خارجه در کشورهای مختلف و معاونت بین‌الملل اتاق ایران نیز بهره‌برداری می‌گردد.

تهیه شده در واحد امور بین الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز

**بولتن شماره 3
فدراسیون روسیه**

**خرداد ۱۳۹۹****اطلاعات اساسی فدراسیون روسیه**

مساحت: 17098246 کیلومترمربع (بزرگترین کشور دنیا و دارای مساحتی بیش از 10 برابر مساحت ایران)

جمعیت: بیش از 146 میلیون نفر (نهمین کشور پرجمعیت دنیا)

پایتخت: مسکو با جمعیتی بیش از 12 میلیون نفر

شهرهای مهم: سن پترزبورگ با جمعیتی بیش از 5 میلیون نفر، و شهرهای با جمعیت بین یک تا دو میلیون نفر به ترتیب: نووسیبیرسک، یکاترینبورگ، نیژنی نووگورود، قازان، چلیابینسک، سامارا، اومسک، اوف، روستوف-نا-دونو، کراسنویارسک، پرم، وورونژ، ولگاگراد.

مذهب: اکثریت مسیحی – دارای 7 درصد مسلمان (حدود 10 میلیون نفر)

تولید ناخالص داخلی: 1638 میلیارد دلار (یازدهمین اقتصاد بزرگ دنیا در سال 2019)

رشد تولید ناخالص داخلی: 2.3 درصد (در سال 2018)

نرخ تورم: 4.6 درصد (در سال 2019)

نرخ بیکاری: 4.7 درصد (در مارس 2020)

بزرگترین صادرکنندگان کالا به فدراسیون روسیه در سال 2019: به ترتیب چین، آلمان، آمریکا، بلاروس، ایتالیا، ژاپن، فرانسه، کره جنوبی، قزاقستان، لهستان. **(ایران در رتبه شصت و دوم)**

مهمترین اقلام وارداتی ایران از فدراسیون روسیه در سال 2019:

غلات (480 میلیون دلار)

چربی ها و روغن های حیوانی یا نباتی، فرآورده های حاصل از تفکیک آنها، چربی های خوراکی آماده، موم های حیوانی یا نباتی (429 میلیون دلار)

چوب و اشیای چوبی، زغال چوب (71 میلیون دلار)

گوشت و احشای خوراکی (40 میلیون دلار)

ماشین آلات و دستگاه های برقی و اجزاء و قطعات آنها، دستگاه های ضبط و پخش صوت، دستگاه های ضبط و پخش صوت و تصویر تلویزیونی، اجزاء و قطعات و

متفرعات این دستگاه ها (34 میلیون دلار)

راکتورهای هسته ای، دیگ های بخار و آبگرم، ماشین آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آنها (22 میلیون دلار)

وسایل نقلیه زمینی غیر از نوافل روی خط راه آهن یا تراموا و اجزاء و قطعات و متفرعات آنها (12 میلیون دلار)

8. آلات و دستگاه های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی، سنجش، کنترل، دقت سنجی، آلات و دستگاه های طبی-جراحی، اجزاء و قطعات و متفرعات آنها (10 میلیون دلار)

کاغذ و مقوا، اشیای ساخته شده از خمیر کاغذ، از کاغذ یا از مقوا (8.5 میلیون دلار)

سبزیجات، نباتات، ریشه و غده های زیرخاکی خوراکی (8.5 میلیون دلار)

مجموع کل واردات ایران از فدراسیون روسیه در سال 1398 حدود **1 میلیارد و 171 میلیون دلار** بوده است که 2.68 درصد از کل واردات کشورمان محسوب می شود. این رقم

نسبت به سال 1397 حدود **13.5 درصد کاهش** را نشان می دهد.

لازم به ذکر است فدراسیون روسیه، در **رده ششم** کشورهای صادرکننده به ایران در سال 1398 قرار دارد. (گمرک ایران هنوز آمار کامل و قطعی مربوط به سال 1398 را ارائه نکرده

است)

مهمترین اقلام صادراتی ایران به فدراسیون روسیه در سال 2019:

میوه های خوراکی، پوست مرکبات یا پوست خربزه و همانند (148 میلیون دلار)

سبزیجات، نباتات، ریشه و غده های زیرخاکی خوراکی (128 میلیون دلار)

شیر و محصولات لبنی، تخم پرندگان، عسل طبیعی، محصولات خوراکی که منشا حیوانی دارند (20 میلیون دلار)

مواد پلاستیکی و اشیاء ساخته شده از این مواد (15 میلیون دلار)

محصولات دارویی (13 میلیون دلار)

چدن، آهن و فولاد (11 میلیون دلار)

نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک و سیمان (9 میلیون دلار)

فرآورده ها از سبزیجات، میوه ها یا از سایر اجزای نباتات (7 میلیون دلار)

الیاف سنتتیک یا مصنوعی غیر یکسره (5 میلیون دلار)

مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان، پنبه نسوز، میکا یا از مواد همانند (4 میلیون دلار)

مجموع کل صادرات غیرنفتی ایران به فدراسیون روسیه در سال 1398 برابر با **458 میلیون دلار** بوده است که 1.11 درصد از کل صادرات کشورمان محسوب می شود. این رقم

نسبت به سال 1397 حدود **61 درصد افزایش** را نشان می دهد.

لازم به ذکر است فدراسیون روسیه، در **رده یازدهم** کشورهای عمده مقصد صادرات ایران در سال 1398 قرار دارد. (گمرک ایران هنوز آمار کامل و قطعی مربوط به سال 1398 را

ارائه نکرده است)

مهمترین اقلام وارداتی فدراسیون روسیه از جهان در سال 2019:

راکتورهای هسته ای، دیگ های بخار و آبگرم، ماشین آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آنها (43 میلیارد و 235 میلیون دلار)

ماشین آلات و دستگاه های برقی و اجزاء و قطعات آنها، دستگاه های ضبط و پخش صوت، دستگاه های ضبط و پخش صوت و تصویر تلویزیونی، اجزاء و قطعات و

متفرعات این دستگاه ها (29 میلیارد و 765 میلیون دلار)

وسایل نقلیه زمینی غیر از نوافل روی خط راه آهن یا تراموا و اجزاء و قطعات و متفرعات آنها (23 میلیارد و 738 میلیون دلار)

محصولات دارویی (14 میلیارد و 69 میلیون دلار)

مواد پلاستیکی و اشیاء ساخته شده از این مواد (9 میلیارد و 830 میلیون دلار)

آلات و دستگاه های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی، سنجش، کنترل، دقت سنجی، آلات و دستگاه های طبی-جراحی، اجزاء و قطعات و متفرعات آنها (7 میلیارد و 292

میلیون دلار)

مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد (6 میلیارد و 490 میلیون دلار)

میوه های خوراکی، پوست مرکبات یا پوست خربزه و همانند (5 میلیارد و 98 میلیون دلار)

چدن، آهن و فولاد (5 میلیارد و 28 میلیون دلار)

محصولات شیمیایی آلی (4 میلیارد و 446 میلیون دلار)

حجم کل تجارت ایران و فدراسیون روسیه در سال 1398 حدود 1 میلیارد و 629 میلیون دلار بوده است.

تراز تجاری 713 میلیون دلار به نفع فدراسیون روسیه بوده است.

حجم کل تجارت فدراسیون روسیه با جهان در سال 2019 حدود 666.6 میلیارد دلار بوده است که سهم ایران از این تجارت 0.24 درصد است.

میزان واردات فدراسیون روسیه در سال 2019 حدود 243.78 میلیارد دلار بوده است که سهم ایران از این میزان 0.11 درصد است.



مسئولیت کمیسیون همکاری های مشترک تجاری و اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه، از طرف ایرانی **وزارت نیرو ایران** (در حال حاضر جناب آقای اردکانیان) می باشد.

تاریخ برگزاری آخرین اجلاس کمیسیون مشترک تجاری و اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه، 28/03/1398 بوده است.

اطلاعاتی از بازار روسیه و صادرات به روسیه

برخی مشخصات بازار روسیه

بازار روسیه، یک بازار مصرفی محسوب می شود و برخی از مناطق آن تا 85% مصرف کننده محصولات وارداتی هستند.

مصرف کننده های روسی قبل از کیفیت به قیمت توجه دارند.

مصرف کنندگان در مسکو تمایل به محصولات جدید دارند؛ در حالی که مصرف کنندگان در سنت پترزبورگ در این خصوص محافظه کارترند.

فروشگاه های هایپرمارکت تسلط قابل ملاحظه ای بر شبکه توزیع خرده فروشی در روسیه دارند.

محصولات خارجی با سه مشکل موانع تجاری (تعرفه ای، مجوزها و ...) موانع مربوط به توزیع کنندگان (کاغذبازی) و قیمت تمام شده محصول روبرو هستند. بسته بندی تاثیر مستقیمی در فروش دارد.

مشارکت در نمایشگاه های روسیه برای یافتن طرف تجاری مفید است.

روسیه دارای روند کند بروکراسی (دلال گری) است و این امر هزینه تمام شده محصول را افزایش می دهد.

روند کند بروکراسی اداری در روسیه سبب شده تا پرداخت هایی جهت تسریع در روند اداری انجام شود.

بعضی مواقع ورود به بازار روسیه با یک محصول جدید راحت تر از گرفتن سهم بازار محصولات فعلی از دست سایر رقباست.

اگر توان عرضه و رقابت در شهرهای مهم و بزرگ روسیه را برای محصول خود ندارید بهتر است محدوده های جغرافیایی کوچک را برای عرضه انتخاب کنید.

علیرغم مشکلات، ورود به بازار روسیه سخت تر از ورود به بازار کشورهای اروپایی همچون فرانسه نیست.

موارد قابل توجه در صادرات به روسیه

مراجعه به لیست اقلام صادراتی ایران به روسیه طی سال های گذشته
مراجعه به لیست اقلام وارداتی روسیه از جهان
بررسی اشکال مناسب حمل کالا
کسب اطلاعات از گمرک روسیه و آگاهی از تخفیفات گمرکی، مالیات ها و عوارض متعلقه
بررسی قوانین صادراتی ایران و اطلاع از ممنوعیت ها و محدودیت ها
تهیه لیست قیمت بر اساس شرایط مختلف تحویل
مشتری یابی از طریق نمایشگاه ها، عضویت در هیات تجاری اعزامی، شرکت ها و تجار روسی و نهادهای سیاسی و تجاری
توجه به زمان های طلایی در ارسال محصولات
استعلام شرکت طرف روسی از منابع معتبر
درخواست کدهای سه گانه شرکت روسی (بانکی، مالیاتی و ثبتی) و استعلام وضعیت شرکت از اداره مالیات روسیه
توجه به مشخصات تماس شرکت (سایت، ایمیل، تعداد شماره های دورنگار و تلفن)
درخواست مدارک شرکت (اساسنامه و مجوز فعالیت)
اجتناب از هرگونه پیش پرداخت، حق واسطه گری و رشوه خارج از قرارداد
عدم اعطای هرگونه وکالت و حق نمایندگی خارج از قرارداد
آماده بودن بروشور و کاتالوگ از سوی شرکت ایرانی جهت ارائه به طرف روسی به زبان روسی

قوانین گمرکی روسیه

سرویس گمرک فدرال وابسته به وزارت توسعه اقتصادی و تجارت، بر اساس قوانین فدرال، موافقتنامه های بین المللی، تصویبنامه های وزارت توسعه اقتصادی و تجارت، وزارت دارایی و بانک مرکزی روسیه فعالیت می کند. سرویس گمرک فدرال روسیه از طریق ادارات هفت گانه گمرک در مناطق مسکو، سنت پترزبورگ، نیژنی نووگراد، روستف، یکاترینبورگ، نووسیبیرسک و ولادی وستک و دفاتر نمایندگی خود در کشورهای آلمان، فنلاند، بلژیک، قزاقستان، بلاروس، اوکراین و قرقیزستان فعالیت می کند. گمرک آستاراخان که بخش بزرگ کالاهای مبادلاتی میان ایران و روسیه را ترخیص می کند زیر نظر اداره گمرک روستف است.

سیاست گمرکی روسیه دارای چهار ویژگی است:

عوارض گمرکی پایین در زمینه واردات تجهیزات فنی

فرایند ساده ترخیص گمرکی

کنترل دقیق گمرکی بعد از ترخیص کالا

توسعه همگرایی گمرکی در میان کشورهای مستقل مشترک المنافع

نرخ های گمرکی روسیه

حقوق گمرکی در روسیه بر اکثر محصولات وارداتی اعمال می شود. اکثر نرخ های ورودی گمرکی روسیه بر اساس ارزش کالا می باشد. از سوی دیگر عوارض خاصی نیز بر تعدادی از انواع محصولات وارداتی بر اساس حجم، وزن یا کمیت آنها اعمال می شود. برخی کالاها دارای عوارض ترکیبی هستند که شامل اعمال چند نرخ است. نرخ های گمرکی روسیه از ۱۰۰ درصد در مورد مشروبات الکلی تا صفر درصد برای کالاهای دارای اولویت وارداتی همچون ماشین آلات متغیر است. به طور میانگین نرخ های عوارض ورودی بین ۵ تا ۲۰ درصد ارزش گمرکی کالا است.

نرخ های پایه مشخص شده در مقررات در مورد کشورهایی که به آنها اصل دولت کامله الوداد اعطا شده است، اعمال می شود. برخی کالاهای وارداتی از کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته به روسیه نیز با ۷۵ درصد نرخ پایه (۲۵ درصد تخفیف) و یا صفر درصد محاسبه می شود. با این حال این محصولات عمدتاً محدود به مواد اولیه و صنایع دستی می گردد. کالاهای تولید شده در کشورهای ثالث مشمول عوارضی به مقدار دو برابر نرخ پایه می باشد. مواردی همچون محصولات ترانزیتی، اقلام وارداتی برای استفاده شخصی (ارزش آنها نباید از ۲۵۰۰ دلار و وزن آنها از ۳۵ کیلوگرم بیشتر باشد)، محصولات فرهنگی، وسایل نقلیه که در حمل بار و مسافر به کار گرفته می شود و کمک های بشردوستانه در روسیه از پرداخت حقوق گمرکی معاف هستند. هزینه فرایند گمرکی در روسیه بین ۳ تا ۱۵ هزار یورو برای هر اظهارنامه گمرکی است که با توجه به ارزش گمرکی کالای وارداتی مورد نظر اخذ می گردد. پرداخت های گمرکی در روسیه به طور کلی و یا همزمان با ارائه اظهارنامه گمرکی به گمرک صورت می پذیرد.

مقررات گمرکی واردات کالا به روسیه

واردات کالا به روسیه بر اساس قوانین گمرکی و با نظارت و کنترل مستقیم دولت این کشور انجام می شود. در مرحله نخست، باید چگونگی سیستم ارسال کالا، بازدید آن هنگام ورود به روسیه و تحویل آن به دریافت کننده، مشخص شود. ارزش دریافتی برای فروش کالا و چگونگی فرستادن آن به مبدا نیز باید روشن باشد. بر اساس قانون گمرک روسیه، کالاهایی که از مرزهای گمرکی این کشور عبور می کنند، باید عوارض و مالیات بر ارزش افزوده پرداخت کنند. این پرداخت در بدو ورود کالا و پس از گرفتن همه مجوزهای لازم از وزارتخانه ها و سازمان های وابسته، در گمرک انجام شده و سپس برگ ترخیص کالا صادر می شود. مالیات بر کالاهای وارداتی به چند صورت دریافت می گردد. یکی در زمان ترخیص بر اساس تعرفه های گمرکی و دوم مالیات آن که بسته به قیمت فروش داخلی روسیه است.
برای ورود کالا به روسیه، مدارکی را از شرکت های داخلی مطالبه می نماید که شامل موارد زیر است:
قرارداد بین یک شرکت خارجی فروشنده با خریدار روس که به تأیید بانک روسی رسیده باشد که آن را در روسیه «پاسپورت ایزدیلکا» می نامند، زیرا داشتن این قرارداد انتقال ارز پس از فروش کالا به خارج از کشور را ممکن می سازد.
گواهی مبدا کالا یا فرم A که کالاهای وارداتی از کشورهای کمتر توسعه یافته و در حال توسعه را مشمول 25 درصد تخفیف تعرفه ای براساس نظام gsp می کند.
بارنامه ای که در آن میزان کل وزنی قرارداد و میزان هر سری قید گردیده باشد.

اصل پروانه شرکت تحویل گیرنده کالا که قبلاً در گمرک کد کامپیوتری گرفته باشد. گواهی بهداشت داخلی روسیه که از قبل توسط ارائه نمونه کالا اخذ می گردد و تا روز ترخیص باید آماده گردد (برای مواد کنسرو شده مدت طولانی و برای مواد فله مدت کمتری نیاز است). گمرک چنانچه مدرکی را ناقص بشمارد اقدام به تخلیه کالا در انبار گمرک تا تکمیل مدارک نموده و می تواند در ازا هر روز انبارداری، مبلغی را دریافت کند.

معمولاً موارد نقص عبارتند از: عدم صدور گواهی بهداشت، فقدان نوشتار وزن و تاریخ مصرف و محتویات به زبان روسی.

پس از ورود کالا به گمرک، شرکت گیرنده یا نماینده آن که در برنامه ذکر شده است صاحب بار تلقی گردیده و حق ترخیص کالا را دارد.

مشکلات و چالش های موجود در بازار صادراتی روسیه

فضای اقتصادی روسیه با ویژگی هایی چون مقررات بیش از حد، روند کند بوروکراسی اداری و موانع متعدد اداری شناخته می شود. دشواری ارتباط دو کشور دلیل عدم آشنایی تجار با زبان های رسمی دو کشور و عدم فراگیری زبان های رایج بین المللی. متأسفانه تجار کشورمان بر خلاف تجار کشورهای مستقل مشترک المنافع آشنایی چندانی به زبان روسی ندارند و این از موانع عمده فعالیت آنان در روسیه می باشد. طرف روس در مقایسه با ایران در آموزش زبان فارسی موفق تر بوده است و سالانه بیش از ۱۰۰ نفر زبان آموز فارسی از دانشگاه های روسیه فارغ التحصیل می شوند.

اختلال در سیستم های بانکی و تبادلات پولی میان دو کشور به دلیل تحریم ها.

عدم شناخت دقیق صادرکنندگان ایرانی از وسعت بازار روسیه و عدم شناخت شرکت های روسی از توانمندی های صادراتی ایران.

گرانی شهر مسکو و هزینه های زیاد سرمایه گذاری اولیه. برخی از شرکت های ایرانی برای اجاره دفتر در مسکو مشکلات مالی دارند. چنانچه شرکتی بخواهد در مسکو مراکز پخش کالا دایر نماید می بایست هزینه زیادی صرف پرداخت اجاره و یا خرید ملک نماید. ایجاد مراکز تجاری با کمک مشترک بخش خصوصی و دولتی می تواند یکی از راهکارها برای حل این مشکل باشد.

عدم توجه به کیفیت محصولات صادراتی در بلندمدت. صادرکنندگان ایرانی نباید تنها به سود آتی و کوتاه مدت فکر کنند، بلکه باید محصولاتی به روسیه صادر نمایند که نسبت به نمونه های مشابه خارجی دارای کیفیت بالاتری باشد.

برنامه ریزی و حضور موفق شرکت های خارجی و حمایت های خاص برخی دولت ها از شرکت های متبوع.

رقابت های منفی صادرکنندگان ایرانی در روسیه.

تکنیک های مذاکره تجاری با روس ها

1. مذاکره کنندگان روسی به زمان و وقت شناسی اهمیت نمی دهند آنها گاه به عنوان تاکتیک دیر در جلسات حاضر می شوند. آنها خود را مقید به چارچوب های زمانی و

ضرب الاجل نمی کنند و فرایند مذاکره را تا جایی که بتوانند کش می دهند. آنها خصوصاً در مرحله اول مذاکره سعی می کنند از حریف خود اطلاعات بگیرند.

با اینکه روس ها معامله گرا هستند اما تا طرف های خود را کاملاً نشناسند با آنها کار نمی کنند.

روس ها وقت زیادی را صرف شناخت طرف مقابل و آشنایی با مسائل شخصی و خانوادگی وی می کنند اما اصل رابطه برایشان اهمیتی ندارد و نگاهشان به رابطه کوتاه مدت است.

در سبک برخورد، روس ها نسبتاً رسمی و خشک هستند. خیلی اهل مزاح نیستند و همتایان خود را با نام خانوادگی خطاب قرار می دهند.

روس ها در مجموع بیشتر درون گرا هستند تا برون گرا. بسیاری از اوقات سخنان آنها مبهم و اسرارآمیز است که با اندکی زبان بدن سعی می کنند آن را رساتر نمایند. تماس چشمی کوتاه با مخاطبین خود برقرار می کنند. فاصله بدنی معمولی را رعایت می کنند. 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.

6. مذاکره کنندگان روسی ابتدا بر روی یک چارچوب کلی کار می کنند و سپس به جزئیات می پردازند. در واقع آنها از کل شروع می کنند و به جزء می رسند.

روس ها در مذاکرات خصوصاً در مراحل اولیه چندان اهل سازش و توافق نیستند و به راحتی راه نمی آیند. حتی ممکن است سازش و توافقات طرف خود را با اقدام متقابل پاسخ ندهند. آنها سازش را ناشی از ضعف می دانند.

روس ها در اتخاذ مواضع و بیان درخواست ها موضع سرسختانه ای دارند. معمولاً درخواست ها و پیشنهادات اولیه آنها حداکثری است. در بیان مواضع بسیار ایده آلیست هستند نه واقع نگر. معمولاً منتظر می شوند تا طرف مقابلشان پیشنهاد اولیه را بدهد.

روس ها معمولاً به عنوان تاکتیک از سکوت و وقفه های طولانی استفاده می کنند تا حریف خود را به هم بریزند. آنها همچنین ممکن است برای کسب اهداف خود مذاکره را به بن بست بکشاند و سرسختی نشان دهند.

10. نگرش روس ها به مذاکره برد-باخت است. در واقع آنها صحنه مذاکره را صحنه جنگ می دانند که یک طرف در آن پیروز می شود و طرف دیگر شکست می خورد.

سیستم حقوقی در روسیه حمایت چندانی از مذاکره کنندگان خارجی نمی کند، لذا در مذاکرات تجاری اصل این است که هر چه می توان افراد ذی نفوذ بیشتری را در ارگان ها و نهاد های ذی ربط در اختیار داشت.

فرایند مذاکره و تصمیم گیری در روسیه بسیار کند است. از این روست که مک دونالد بعد از ۱۴ سال مذاکره با روس ها توانست اولین شعبه خود را در این کشور افتتاح نماید.

13. روس ها بسیار خانواده گرا هستند و یکی از موضوعاتی که مورد پرسش آنها قرار می گیرد مسائل خانوادگی و شخصی طرف های مقابل است. علاوه بر این برای برقراری

ارتباط شخصی با روس ها می توان در مورد تغییرات در روسیه، اوضاع اقتصادی، جنگ جهانی دوم و اوضاع سیاسی بحث نمود. در مقابل روس ها دوست ندارند در مورد مسائل زیر با آنها صحبت شود: تزار و پادشاهی در روسیه، مذهب، اقلیت های قومی، مقایسه روسیه با کشورهای پیشرفته و مقایسه مسکو با سن پترزبورگ.

14. مذاکره کنندگان روسی خصوصاً دیپلمات های این کشور بسیار مطلع و در کار خود خیره هستند. در بسیاری از اوقات نسبت به تاریخ و فرهنگ کشور طرف مقابل خود، از

خود وی مطلع تر هستند.

روس ها با اختیارات محدودی در پای میز مذاکره حاضر می شوند و برای موارد مهم باید با مافوق های خود هماهنگی های لازم را صورت دهند. روس ها به هیچ وجه اهل خطر و ریسک نیستند و از موقعیت های مبهم گریزانند. مادامی که به جمع بندی های دقیق نرسند و تمامی تاییدها را از مقامات مافوق خود دریافت نکنند، تصمیم نمی گیرند. در نتیجه بسیار کم انعطاف هستند.

قانون استملاک در فدراسیون روسیه

بر مبنای قانون اساسی روسیه، اتباع خارجی و افرادی که تابعیت ندارند از حقوق و مسئولیت های یکسانی با اتباع فدراسیون روسیه برخوردارند مگر در مواردی که قانون و موافقتنامه های بین المللی تعیین کرده باشند. درباره حقوق مالکیت در روسیه قانون استملاک این فدراسیون به موارد زیر اشاره دارد:

مالکیت زمینی

اتباع خارجی، اشخاص حقوقی خارجی و افراد فاقد تابعیت حق احراز مالکیت زمین را دارند به جز در مناطق مرزی تا عمق پنجاه کیلومتری مرزهای فدراسیون روسیه و زمین هایی که طبق قانون فدرال زمین های ویژه به شمار می روند. اما اتباع خارجی حق تملک زمین های کشاورزی را در روسیه ندارند و تنها می توانند آن را حداکثر تا 49 سال اجاره کنند. شرکت هایی هم که پنجاه درصد از سرمایه آنها خارجی است، از مالکیت این زمین ها محروم هستند.

مالکیت منابع (معادن، جنگل ها و غیره)

بر اساس قوانین منابع طبیعی، بهره برداری از معادن، جنگل ها و سایر منابع طبیعی بر مبنای استانداردها و با رعایت شرایط تعیین شده به اتباع فدراسیون روسیه، اتباع خارجی و اتباع بدون تابعیت واگذار می شود. اما اتباع خارجی تنها می توانند این منابع را اجاره کنند.

خرید مسکن و اماکن تجاری و صنعتی

اتباع خارجی (اشخاص حقیقی و حقوقی) می توانند مسکن، اماکن تجاری و صنعتی را در روسیه به تملک درآورند مگر در مواردی که قانون منع کرده باشد. برای اتباع خارجی علاوه بر مدارک لازم برای خرید ملک، ترجمه رسمی گذرنامه شخص حقیقی خارجی و یا مدارک شخص حقوقی ضروری است.

خرید خودرو

اشخاص حقیقی و حقوقی خارجی همانند دیگر شهروندان فدراسیون روسیه می توانند با رعایت مقررات و ضوابط، خودروی دلخواه خود را بخرند. اتباع خارجی تنها در زمان اقامت قانونی خود در روسیه می توانند از خودروی خود استفاده کنند.

قانون زمین

بر اساس فصل 35 بند 5 قانون زمین، اتباع خارجی، افرادی که تابعیت ندارند و اشخاص حقوقی خارجی، حق شفعه خرید یا اجاره قطعه زمینی که در زمین مالک دیگری قرار گرفته را دارند. البته رئیس جمهور روسیه می تواند فهرست انواع ساختمان هایی که از این امر مستثنی هستند را تعیین کند. بر اساس قانون فدرال « 261 N در مورد بنادر دریایی در فدراسیون روسیه» فصل 28 بند 2، زمین در محدوده بندری دریا نمی تواند به اتباع خارجی، افرادی که تابعیت ندارند و سازمان های خارجی فروخته شود.

محدودیت های خرید و فروش زمین در روسیه

بر اساس فصل 27 قانون زمین، فروش زمین های زیر در روسیه ممنوع می باشد:

ذخیره گاه طبیعی

تاسیسات که در آن نیروهای مسلح فدراسیون روسیه به طور مداوم مستقر هستند

تاسیسات که در آن دادگاه های نظامی واقع شده اند

تاسیسات متعلق به سرویس امنیت فدرال

تاسیسات متعلق به ارگان های حفاظتی دولتی

تاسیسات مربوط به انرژی هسته ای، تجهیزات ذخیره سازی برای مواد هسته ای و مواد رادیواکتیو

تاسیسات متعلق به سرویس فدرال

قبرستان های نظامی و مدنی

تاسیسات فنی & مهندسی، خطوط ارتباطی که برای دفاع و نگهبانی مرز دولتی اختصاص دارند.

همچنین قطعات زمینی که در تملک دولت هستند، محدودیت خرید و فروش دارند:

قطعات زمین در محدوده مناطق ویژه محافظت شده که در بند 4 ذکر نشده اند

قطعات زمین از ذخایر جنگلی

قطعات زمین که در اطراف آن تاسیسات آب با مالکیت دولتی یا شهرداری قرار دارند

قطعات زمین که در محدوده آن تاسیسات مربوط به میراث فرهنگی و موزه ها قرار دارند

قطعات زمین که برای تامین دفاع و امنیت، صنایع دفاعی، امور گمرکی هستند و در بند 4 ذکر نشده اند

6. قطعات زمینی که برای ساختن، تعمیر یا بهره برداری از تاسیسات ترابری دریایی و ترابری هوایی اختصاص دارند، تاسیسات زیرساخت های حمل و نقل راه آهن و همچنین

قطعات زمین که در آن تاسیسات زیرساخت های فضایی واقع شده است
قطعات زمین در اطراف سازه های آبی (سدها، پل ها و ...)
قطعات زمین که مختص تولید مواد سمی هستند
زمین هایی که با زباله های خطرناک و رادیو اکتیو آلوده شده اند.

ثبت شرکت با مسئولیت محدود در فدراسیون روسیه توسط شخص خارجی که در روسیه می باشد

طبق قوانین فدراسیون روسیه، اشخاص حقیقی و حقوقی می توانند نسبت به ثبت شرکت با مسئولیت محدود در فدراسیون روسیه اقدام نمایند. لازم به ذکر است که این شرکت می تواند به صورت مستقل توسط فرد خارجی و یا به صورت مشترک با تبعه فدراسیون روسیه به ثبت برسد. فرایند ثبت شرکت برای فرد خارجی عملاً همانند ثبت آن برای شهروند روسیه است و تنها تفاوت آن این است که فرد خارجی می بایست ترجمه رسمی گذرنامه خود را به زبان روسی نیز ارائه دهد.
نکته: ذکر محل اقامت فرد خارجی متقاضی ثبت شرکت الزامی نیست. ذکر آدرس محل سکونت فرد یاد شده در خارج از روسیه کافی است.

نحوه گشایش شرکت با مسئولیت محدود در روسیه

طبق قانون فدرال ثبت، اشخاص حقوقی و کارآفرینان و اشخاص خارجی که قصد گشایش شرکت با مسئولیت محدود را دارند نیازی به داشتن اجازه کار، اقامت دائم و نیز دیگر مجوزها را ندارند. علاوه بر این سکونت خارجی مالک شرکت ها و کمپانی ها در روسیه الزامی نیست. در روسیه انواع اشکال حقوقی برای ثبت شرکت وجود دارد که رایج ترین آن شرکت با مسئولیت محدود (OOO) برای انجام امور تجاری، صادرات و واردات و غیره؛ شرکت سهامی (AO)، شرکت سهامی خاص (3AO)، و شرکت سهامی عام (AO) است.

ثبت شرکت با مسئولیت محدود توسط شخص خارجی شامل مراحل زیر است:

نام شرکت را انتخاب کند.

آدرس شرکت (محل استقرار شرکت) آن را مشخص کند. انجام این کار هم به صورت عقد قرارداد اجاره محل اداری و یا با مراجعه به شرکت های ویژه ای که در ازای دریافت حق الزحمه این خدمات را ارائه می دهند و آدرس های حقوقی را برای انجام مکاتبات پستی در اختیار شرکت ها قرار می دهند، امکان پذیر است (منظور در واقع خرید یک آدرس حقوقی برای ثبت شرکت است).

تعداد موسسان و همچنین مدیرعامل شرکت را مشخص کند. مدیرعامل شرکت برخلاف موسس آن، کارمندی است که به استخدام شرکت درآمده است و مشمول تمام قوانین جاری فدراسیون روسیه می گردد.

نکته مهم: باید در نظر داشت که فرد خارجی می تواند به عنوان مدیرعامل شرکت و یا هر سمت دیگری منصوب شود بدون آنکه موسس شرکت باشد. در صورتیکه فرد خارجی قصد احراز سمت مدیرعاملی شرکت را داشته باشد، باید مجوز کار در روسیه را دریافت کند. افراد دارای اقامت دائم و یا اقامت موقت در فدراسیون روسیه نیازی به دریافت مجوز کار ندارند.

4. مقدار سرمایه اولیه شرکت را مشخص کند. سرمایه اولیه می تواند به صورت پولی و یا مادی (نظیر اموال شرکت) مشخص گردد.

5. بسته مدارک لازم برای ثبت شرکت را تهیه کند. این مدارک شامل موارد زیر است:

تکمیل درخواست ثبت شرکت طبق فرم NP11001. در این درخواست باید کد «طبقه بندی عمومی فعالیت اقتصادی در روسیه» یعنی 2 مراجعه کرد.

تنظیم تصمیم برای ثبت شرکت (متنی است که براساس آن تصمیم به ثبت شرکت مکتوب می شود) در صورتیکه موسس شرکت یک نفر باشد.

صورتجلس (پروتکل) مجمع عمومی موسسان شرکت (در صورتیکه موسسان دو نفر یا بیشتر باشند).

اساسنامه شرکت در دو نسخه. در تهیه اساسنامه باید بسیار دقیق عمل نمود زیرا شرکت پس از ثبت شدن اجازه انجام آن دسته از فعالیت های اقتصادی را دارد که در اساسنامه شرکت ذکر شده اند.

رسید بانکی پرداخت کارمزدها و عوارض دولتی (در حال حاضر مبلغ 4000 روبل می باشد). پرداخت این مبلغ از قبل و در هر شعبه ای از بانک دولتی (زبیربانک) ممکن است.

اسناد لازم برای آدرس حقوقی شامل ضمانتنامه موجه مبنی بر تأیید آدرس حقوقی و کپی برابر اصل سند مالکیت موجه.

کپی گذرنامه (فرد خارجی) و یا پاسپورت روسی (در صورت مشارکت تبعه روسیه در تاسیس شرکت) همراه با عکس و کد شناسه مالیاتی موسسان و مدیرعامل. در مورد شخص خارجی، ترجمه رسمی گذرنامه ضروری است.

درخواست انتخاب نظام تسهیل شده مالیاتی (به زبان روسی) مبنی بر انتخاب پرداخت مالیات 6% و یا 15% در سه نسخه (در صورتیکه شرکت شما یکی از این دو گزینه نظام تسهیل شده را انتخاب کرده باشد).

6. تحویل بسته مدارک یاد شده به اداره مالیات. در صورتیکه موسس شرکت راسا و بدون کمک گرفتن از شرکت های کارگزاری قصد ثبت و مراجعه به اداره مالیات را داشته باشد نیازی به تأیید محضری مدارک ذکر شده نیست. همه موسسان باید هنگام تحویل مدارک حضور داشته باشند. اگر مدیرعامل شرکت از جمله موسسان آن نباشد، حضور وی در اداره مالیات الزامی نیست.

توصیه ضروری: اتباع خارجی بهتر است از شرکت های کارگزاری برای ثبت شرکت استفاده کنند.

اقدامات لازم پس از ثبت شرکت:

موسس (موسسان) شرکت پس از دریافت اساسنامه (به ثبت رسیده) از اداره مالیات، گواهی ثبت شرکت و دیگر مدارک از اداره مالیات **نسبت به افتتاح حساب (حساب های) روبلی و ارزی در بانک مورد نظر خود اقدام می کند.**
شرکت را در **صندوق بازنشستگی و بنیاد بیمه اجتماعی روسیه** به ثبت برساند.

اشخاص حقوقی خارجی علاقه مند به فعالیت تجاری در فدراسیون روسیه مجاز به ثبت شرکت و شعب شرکت های خارجی در این کشور می باشند.

مالیات و انتخاب نحوه پرداخت مالیات

در روسیه دو نظام پرداخت مالیات توسط شرکت ها وجود دارد: نظام مالیاتی عمومی یا استاندارد و نظام مالیاتی ویژه

الف- نظام مالیاتی عمومی (یا)

این نظام پیچیده ترین سیستم پرداخت مالیات از میان گزینه های موجود در روسیه است که پرداخت تعداد زیادی از انواع مالیات، انجام امور حسابداری کامل شرکت و احصاء مالیاتی را در بر می گیرد. سازمان ها، شرکت ها و کارآفرینانی که هنگام ثبت شرکت نظام پرداخت مالیات مورد نظر خود را انتخاب نکرده اند، به صورت خودکار مشمول نظام مالیاتی عمومی می شوند. اشخاص حقوقی که نظام مالیاتی عمومی را انتخاب می کنند، هیچگونه محدودیتی در انجام فعالیت های اقتصادی ندارند و از نظر تعداد کارکنان، مقدار درآمد حاصل از فعالیت و نوع فعالیت اقتصادی آزادانه عمل می کنند. به طور معمول شرکت های بزرگ و پرداخت کنندگان مالیات بر ارزش افزوده (20% NDS) این نوع نظام مالیاتی را انتخاب می کنند. استفاده از نظام مالیاتی عمومی وقتی مقرون به صرفه است که بخش بزرگی از قراردادهای شرکت مشمول این نظام می شوند. یعنی اینکه شرکت علاقه مند است مبلغ مالیات بر ارزش افزوده را هنگام واردات به روسیه برگرداند و یا اینکه بخش عمده فعالیت شرکت با تجارت کلان (عمده فروشی) و غیره در ارتباط است. شرکتی که از نظام عمومی پرداخت مالیات استفاده می کند موظف است:

گزارش های حسابداری تهیه کند.

گزارش های حسابداری و پرداخت های مالیاتی را هر سه ماه یکبار به اداره مالیات ارائه دهد.

در پایان سال یک گزارش حسابداری از کل فعالیت مالی شرکت به اداره مالیات ارائه نماید.

مالیات های اساسی (مالیات بر ارزش افزوده، پرداخت های بیمه و بازنشستگی) را پرداخت کند.

ب- نظام مالیاتی ویژه

این نظام بر چند قسم به شرح زیر می باشد:

نظام مالیاتی تسهیل شده

این نظام مناسب ترین شیوه برای فعالیت شرکت های با مسئولیت محدود است و برای تسهیل حداکثری فعالیت تجارت خرد کارآفرینان در نظر گرفته شده است.

2. نظام مالیاتی تخصیصی

چنین مالیاتی نه از درآمد واقعی بلکه از درآمدی که دولت از قبل برای مثلاً مساحت مشخصی از فروشگاه و یا تعداد شعب فروش آن و یا کارگاه تولیدی و غیره مقرر کرده است، پرداخت می شود.

3. نظام مالیاتی براساس امتیازنامه (پتنت)

این شیوه مالیاتی نیز در تمام مناطق روسیه برقرار نیست و همه نوع فعالیت اقتصادی را در بر نمی گیرد. هدف از انتخاب آن خرید امتیازنامه انجام فعالیت اقتصادی برای چند ماه و یا چند سال است.

4. مالیات واحد کشاورزی

این نظام ویژه مالیاتی به بخش های مختلف کشاورزی و شرکت های کشاورزی اختصاص دارد.

بنابراین فعالان اقتصادی که قصد فعالیت در فدراسیون روسیه را دارند باید با توجه به نوع فعالیتی که قصد انجام آن را دارند، نسبت به انتخاب نظام مالیاتی مورد نظر خود اقدام کنند. البته مشورت با کارشناس حقوقی امری ضروری است.