



معاونت بررسی‌های اقتصادی
اتحاد بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

شناسایی ظرفیت‌های صادراتی ایران برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به روسیه



معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

عنوان

شناسایی ظرفیت‌های صادراتی ایران برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به روسیه

تهیه و تنظیم:

سیامک صبوچی

از طریق پست الکترونیکی زیر می‌توانید پیشنهادهای و نظرات اصلاحی خود را به واحد مربوطه منعکس کنید:

Economic_research@tccim.ir

آبان ۱۴۰۳

استفاده از مطالب این گزارش با ذکر منبع بلامانع است.



Executive Summary

Importance of the Topic

This report examines the Russian import market for pharmaceuticals and medical equipment, focusing on export opportunities for Iran. Russia, as one of the largest markets for pharmaceuticals and medical devices globally, imports over \$19 billion in these products and faces various economic and geopolitical challenges, including international sanctions, limited healthcare budgets, low investment rates in healthcare infrastructure, an aging population, and a shortage of skilled labor. At the same time, the Russian government is working to overcome these issues through increased funding and strategic healthcare reforms. With Russia's rising demand for pharmaceuticals and medical equipment, substantial opportunities exist for Iranian exporters. Consequently, the country's unique economic and demographic profile makes Russia a promising target market for Iran. Assessing Iran's export capacity in this context can enhance its market presence in Russia and internationally.

Scope and Methodology

The study begins with a comprehensive review of existing research on Russia's economic and demographic conditions to identify key gaps and challenges within its healthcare system. By analyzing Russia's transportation infrastructure, import regulations, and drawing on reliable trade data sources, such as the World Trade Center, quantitative and qualitative analyses of Russia's pharmaceutical and medical equipment markets were conducted to provide actionable insights for Iranian exporters. Iran's commercial capacity was also meticulously examined through verified sources, including reports from the Islamic Republic of Iran's Customs and the World Trade Center, identifying the strengths and weaknesses of Iranian companies. Based on these findings and Iran's current role in supplying Russian pharmaceutical and medical products, policy recommendations were proposed to enhance export efficiency and expand Iran's market presence in Russia. Finally, a SWOT analysis was employed to evaluate the strengths, weaknesses, opportunities, and threats facing Iranian companies in the Russian market.

Key Findings

The findings suggest that Iranian exporters can secure a significant share of Russia's pharmaceutical and medical equipment market due to high product quality, competitive prices, skilled workforce, and export experience. However, challenges such as limited capital, export complexities, sanctions, diplomatic weaknesses in medical export, and outstanding government debts to Iranian producers limit Iranian exporters' competitiveness internationally. This study also highlights opportunities and threats in the Russian pharmaceutical and medical equipment market, detailed below.



Identified Opportunities in the Russian Market

1. Demand for medications for chronic diseases like cardiovascular disorders, diabetes, cancer, and musculoskeletal issues.
2. Focus on major urban markets such as Moscow and St. Petersburg, with strategies to address logistical challenges in remote areas.
3. Growing demand for affordable, high-quality medical equipment, with Iranian products enjoying a competitive edge due to favorable pricing and acceptable quality.
4. Expansion of women's health and pediatric care markets as growing sectors in Russia.
5. Geographical proximity of Iran to Russia, alongside diversified suppliers in the Russian market, allowing Iranian companies to compete with other countries.
6. Potential for improved Iran-Russia trade relations amidst Western sanctions.
7. Emphasis on quality, international standards, an efficient supply chain, and global standards to secure market share.
8. Russian interest in innovative, organic, personalized medications and e-commerce.

Identified Threats in the Russian Market

This study also highlights several significant threats, including:

1. Projected economic growth decline in Russia, which could impact market demand.
2. Risk of dumping by high-production countries, which requires Iranian competitors to uphold quality and high standards.
3. Strict governmental oversight and high levels of corruption in the Russian pharmaceutical market, resulting in prolonged approval processes.
4. Structural challenges for Iranian manufacturers competing with European, Indian, and Chinese producers.

فهرست

خلاصه مدیریتی.....	۱۲
۱. مقدمه.....	۱۴
۲. نگاه کلی به جغرافیای اقتصادی کشور روسیه و شرایط دموگرافیک آن.....	۱۵
۲.۱. جغرافیای روسیه.....	۱۵
۲.۲. جمعیت روسیه و چشم‌انداز رشد آن.....	۱۶
۲.۲.۱. تراکم جمعیت.....	۱۷
۲.۲.۲. تحلیل داده‌های جمعیت شناختی روسیه.....	۱۹
۳. رشد و چشم‌انداز رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) و درآمد سرانه روسیه.....	۲۱
۳.۱. عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی روسیه در سال ۲۰۲۳ و چالش‌های پیش رو.....	۲۱
۳.۱.۱. تأثیر عوامل متعدد و متضاد در اقتصاد روسیه.....	۲۱
۳.۱.۲. اهمیت بخش غیرنفتی.....	۲۱
۳.۱.۳. تأثیر تحریم‌ها.....	۲۱
۳.۱.۴. چالش‌های پیش رو.....	۲۱
۳.۲. پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول از اقتصاد روسیه.....	۲۲
۳.۳. مفاهیم و پیامدهای رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) روسیه، چشم‌انداز رشد آن و رشد درآمد سرانه روسیه برای صادرکنندگان ایرانی.....	۲۲
۳.۴. نرخ ارز در روسیه.....	۲۲
۳.۴.۱. بینش‌ها و پیامدهای عدم ثبات در نرخ ارز روسیه.....	۲۳
۴. شکاف‌ها و چالش‌های موجود در سیستم بهداشتی درمانی روسیه (تحت تأثیر پارامترهای کلان اقتصادی و مسائل زیرساختی).....	۲۴
۴.۱. کمبود بودجه و چالش‌های سیستمی بهداشت و درمان روسیه.....	۲۴
۴.۲. کمبود نیروی کار فعال در زمینه بهداشت و درمان و نیاز به آموزش تکنسین‌هایی در زمینه تجهیزات پزشکی.....	۲۵
۴.۳. پایین بودن نرخ سرمایه به نیروی کار در روسیه و نیاز مبرم به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های بهداشتی درمانی روسیه.....	۲۶
۴.۳.۱. فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای صادرکنندگان به سبب پایین بودن نرخ سرمایه به نیروی کار در روسیه.....	۲۶

۴.۴. اصلاحات راهبردی دولت روسیه در نظام سلامت آن کشور و افزایش تامین مالی و سرمایه‌گذاری در حوزه بهداشت و درمان	۲۶
۵. وضعیت زیرساخت‌های حمل و نقل کشور روسیه	۲۸
۵.۱. بنادر	۲۸
۵.۲. طبقه بندی بنادر روسیه بر اساس موقعیت جغرافیایی و مسیرهای تجاری	۲۹
۵.۲.۱. بنادر دریای خزر	۳۰
۵.۲.۲. بنادر دریای سیاه	۳۲
۵.۲.۳. بنادر دریای بالتیک	۳۲
۵.۲.۴. بنادر قطب شمال	۳۲
۵.۲.۵. بنادر خاور دور	۳۲
۵.۲.۶. بنادر سیبری شرقی و اقیانوس آرام شمالی	۳۲
۵.۳. ناوگان هواپیمایی روسیه	۳۲
۵.۳.۱. تأثیر تحریم‌ها بر صنعت هوایی روسیه	۳۲
۵.۳.۲. فرودگاه‌های روسیه	۳۳
۵.۴. راه‌های ریلی روسیه	۳۶
۵.۴.۱. مزایای استفاده از سیستم ریلی روسیه برای حمل‌ونقل تجهیزات پزشکی و دارو	۳۸
۵.۵. راه‌های آبی درون سرزمینی روسیه	۳۸
۵.۵.۱. آبراه‌های کلیدی تجاری داخلی روسیه	۳۹
۵.۵.۲. مزایای استفاده از آبراه‌های داخلی روسیه	۳۹
۵.۵.۳. اهمیت برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی از ایران به روسیه	۳۹
۵.۶. بحث و بررسی بهترین نوع حمل محصولی از کشور ایران به مقصد روسیه	۳۹
۵.۶.۱. حمل و نقل هوایی: سریع‌ترین اما گران‌ترین گزینه	۳۹
۵.۶.۲. حمل و نقل ریلی: تعادل بین سرعت و هزینه	۴۰
۵.۶.۳. حمل و نقل دریایی: اقتصادی‌ترین گزینه برای محموله‌های بزرگ	۴۱
۵.۶.۴. حمل و نقل جاده‌ای: انعطاف‌پذیر اما با محدودیت‌های زمانی	۴۲
۵.۶.۵. استراتژی پیشنهادی: حمل و نقل چند وجهی	۴۲
۶. واردات کشور روسیه	۴۳
۶.۱. نمایی کلی از واردات روسیه در سال ۲۰۲۳ بر اساس کد تعرفه دو رقمی	۴۳

- ۶.۲. تحلیل کلی واردات روسیه ۴۵
- ۶.۳. بخش‌های کلیدی مرتبط با ظرفیت صادرات ایران به روسیه در زمینه محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ۴۵
- ۶.۳.۱. HS ۶۳۰۱ کد ۳۰ (محصولات دارویی) ۴۵
- ۶.۳.۲. HS ۶۳۰۲ کد ۹۰ (ابزار و تجهیزات پزشکی) ۴۵
- ۶.۴. بخش‌های کلیدی واردات روسیه ۴۶
- ۶.۴.۱. HS ۶۴۰۱ کد ۸۴ (راکتورهای هسته‌ای، بویلرها، ماشین‌آلات و لوازم مکانیکی) ۴۶
- ۶.۴.۲. HS ۶۴۰۲ کد ۸۵ (ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی) ۴۶
- ۶.۵. ملاحظات اقتصادی و ژئوپلیتیکی روسیه در تامین منابع وارداتی ۴۶
- ۶.۶. میزان واردات خدمات کشور روسیه ۴۷
۷. بازار داروی روسیه و شکاف‌های موجود در آن ۴۸
- ۷.۱. ساختار بازار دارو ۴۸
- ۷.۲. تحلیل بازار داروی روسیه ۴۸
- ۷.۳. مطالعه کمی بازار داروی روسیه ۴۹
- ۷.۴. کشورهای صادر کننده دارو به روسیه ۵۰
- ۷.۴.۱. رشد و نوسانات در واردات دارو به روسیه ۵۰
- ۷.۴.۲. تنوع و تمرکز جغرافیایی تأمین‌کنندگان دارو در روسیه ۵۱
- ۷.۴.۳. تغییرات در الگوی تأمین دارو در روسیه ۵۱
- ۷.۴.۴. تعرفه‌ها و مقررات واردات دارو به روسیه ۵۱
- ۷.۴.۵. چالش‌های ژئوپلیتیکی و پاسخ‌های استراتژیک روسیه در حوزه دارو ۵۲
- ۷.۴.۶. استراتژی موقعیت‌یابی ایران ۵۲
- ۷.۵. محصولات دارویی وارداتی به روسیه در سال ۲۰۲۳ در سطح HS کد ۴ رقمی ۵۳
- ۷.۵.۱. تسلط داروهای (HS کد ۳۰۰۴) بر واردات روسیه ۵۵
- ۷.۵.۲. رشد چشمگیر واردات محصولات ایمونولوژیک (HS کد ۳۰۰۲) ۵۵
- ۷.۵.۳. رشد پایدار محصولات دارویی تخصصی (HS کد ۳۰۰۶) ۵۶
- ۷.۵.۴. کاهش قابل توجه واردات داروهای خام (HS کد ۳۰۰۳) ۵۶
- ۷.۵.۵. رشد پایدار تقاضا برای محصولات مصرفی پزشکی مانند پنبه و باند (HS کد ۳۰۰۵) ۵۷
- ۷.۵.۶. نوسانات شدید در واردات محصولات ارگانودرمانی تخصصی (HS کد ۳۰۰۱) ۵۷
- ۷.۶. اقدامات یا ملاحظات تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای (دسترسی به بازار) ۵۸
- ۷.۶.۱. اقدامات تعرفه‌ای ۵۸



۵۹	۷.۶.۲. اقدامات یا ملاحظات غیر تعرفه‌ای
۶۱	۷.۷. قوانین مبدا
۶۱	۷.۷.۱. تعریف
۶۲	۷.۷.۲. قوانین مبدا جهت صادرات دارو با HS کد ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱ از ایران به روسیه
۶۳	۷.۸. اقدامات غیر تعرفه ای جدید بالقوه
۶۳	۷.۸.۱. اقدامات بهداشتی و گیاهی (SPS)
۶۳	۷.۸.۲. موانع فنی تجارت (TBT)
۶۳	۷.۸.۳. موانع غیر فنی (NTM)
۶۳	۷.۸.۴. رصد اطلاعیه‌ها و نگرانی‌های تجاری برای محصولات صادراتی
۶۵	۷.۹. شرکای تجاری بالقوه
۶۶	۸. بازار تجهیزات پزشکی روسیه و شکاف‌های موجود در آن
۶۶	۸.۱. ساختار بازار تجهیزات پزشکی
۶۶	۸.۲. تحلیل بازار تجهیزات پزشکی روسیه
۶۷	۸.۳. تحلیل کمی بازار تجهیزات پزشکی روسیه و روندهای واردات موجود در آن
۶۷	۸.۳.۱. کشورهای صادر کننده تجهیزات پزشکی به روسیه
۶۷	۸.۳.۲. رشد و نوسانات در واردات تجهیزات پزشکی
۶۸	۸.۳.۳. تغییرات در الگوی تأمین تجهیزات پزشکی در روسیه
۶۸	۸.۳.۴. تعرفه‌ها و مقررات واردات تجهیزات پزشکی به روسیه
۶۸	۸.۴. تجهیزات پزشکی وارد شده به روسیه در سال ۲۰۲۳ در سطح HS کد ۴ رقمی
۶۹	۸.۴.۱. کل واردات
۶۹	۸.۴.۲. روند رشد
۶۹	۸.۴.۳. تأمین کنندگان و تعرفه‌ها
۷۰	۸.۴.۴. دسترسی به بازار روسیه برای صادرات تجهیزات پزشکی
۷۱	۹. ظرفیت‌های تجاری ایران در زمینه صادرات دارو و تجهیزات پزشکی
۷۱	۹.۱. گزارش‌های گمرک در رابطه با عملکرد واردات و صادرات شرکت‌های دارویی ایران در سال ۱۴۰۲
۷۱	۹.۱.۱. نتایج کلیدی
۷۱	۹.۱.۲. سهم واردات و صادرات شرکت‌های دارویی از کل واردات و صادرات کشور
۷۱	۹.۱.۳. نکات قابل توجه از آمار صادرات و واردات دارو در ایران

- ۹.۲. صادرات دارو از ایران به روسیه در سال ۲۰۲۲ ۷۲
- ۹.۳. تحلیل داده‌های صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳ ۷۲
- ۹.۴. توصیه‌ها برای صادرات تجهیزات پزشکی به روسیه بر اساس داده‌های صادراتی بدست آمده ۷۳
- ۹.۵. مطالعه شاخص‌های مرتبط با مزیت نسبی محصولات ایرانی در زمینه تولید و صادرات دارو و تجهیزات پزشکی ۷۴
- ۹.۵.۱. شاخص مزیت نسبی آشکار شده متقارن (SRCA) ۷۴
- ۹.۵.۲. شاخص هزینه کار واحد ۷۴
- ۹.۵.۳. شاخص بهره‌وری ۷۵
- ۹.۵.۴. شاخص قیمت و مصرف انرژی ۷۵
- ۹.۵.۵. تأثیرات شاخص‌های بررسی شده بر فعالیت شرکت‌های ایرانی در بازار روسیه ۷۵
۱۰. جمع‌بندی نهایی ۷۶
- ۱۰.۱. امکان توسعه حضور شرکت‌های ایرانی صادرکننده دارو و تجهیزات پزشکی در بازار روسیه ۷۶
- ۱۰.۲. تحلیل SWOT (مطالعه و تحلیل نقاط قوت و ضعف شرکت‌های ایرانی و فرصت‌ها و تهدیدهای بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه) ۷۶
- ۱۰.۲.۱. نقاط قوت ۷۶
- ۱۰.۲.۲. نقاط ضعف ۷۷
- ۱۰.۲.۳. فرصت‌ها ۷۷
- ۱۰.۲.۴. تهدیدها ۸۰
- ۱۰.۳. توصیه‌های نهایی به صادرکنندگان ایرانی برای ورود به بازار روسیه ۸۱
۱۱. منابع ۸۴

فهرست جداول

۱۸.....	جدول ۱ پرجمعیت ترین شهرهای روسیه.....
۲۲.....	جدول ۲ نرخ رشد تولید ناخالص داخلی روسیه بر اساس پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول (IMF).....
۲۹.....	جدول ۳ بنادر روسیه بر اساس موقعیت جغرافیایی و مسیرهای تجاری.....
۳۳.....	جدول ۴ لیست فرودگاه‌های مهم روسیه.....
۴۳.....	جدول ۵ واردات روسیه در سال ۲۰۲۳.....
۵۰.....	جدول ۶ کشورهای عمده صادرکننده دارو به روسیه.....
۵۳.....	جدول ۷ محصولات دارویی وارداتی به روسیه در سال در سطح HS کد ۴ رقمی.....
۵۴.....	جدول ۸ محصولات دارویی وارد شده به روسیه.....
۵۸.....	جدول ۹ تعرفه وارداتی محصول ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱.....
۶۵.....	جدول ۱۰ شرکای تجاری بالقوه.....
۶۷.....	جدول ۱۱ کشورهای صادر کننده تجهیزات پزشکی به روسیه.....
۶۸.....	جدول ۱۲ تجهیزات پزشکی وارد شده به روسیه در سال در سطح HS کد ۴ رقمی.....
۶۹.....	جدول ۱۳ داده‌های تجهیزات پزشکی وارده شده به روسیه.....
۷۲.....	جدول ۱۴ داده‌های صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳.....

فهرست اشکال

- شکل ۱ تقسیمات کشوری روسیه: قسمت‌های آسیایی (قرمز) و اروپایی (آبی) ۱۵
- شکل ۲ تقسیمات فدرالی روسیه ۱۶
- شکل ۳ نقشه تراکم و پراکندگی جمعیت روسیه ۱۷
- شکل ۴ شبکه گسترده سیستم ریلی روسیه ۳۷
- شکل ۵ شبکه گسترده سیستم ریلی روسیه به همراه شهرهای روسیه ۳۷
- شکل ۶ خلاصه قانون A140 ۵۹
- شکل ۷ خلاصه قانون A810 ۶۰
- شکل ۸ خلاصه قانون B210 ۶۰
- شکل ۹ قوانین مبدا جهت صادرات دارو با HS کد ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱، از ایران به روسیه ۶۲
- شکل ۱۰ لیست اطلاعیه‌های اعلام شده به سازمان تجارت جهانی از سال ۲۰۲۰ توسط روسیه برای محصول ۳۰۰۴۹۰ ۶۴
- شکل ۱۱ نگرانی‌های تجاری اعلام شده به سازمان تجارت جهانی توسط روسیه برای محصول ۳۰۰۴۹۰ ۶۴

خلاصه مدیریتی

اهمیت موضوع

این گزارش به مطالعه بازار و واردات دارو و تجهیزات پزشکی روسیه با تمرکز بر فرصت‌های صادراتی ایران می‌پردازد. روسیه با مجموع واردات بیش از ۱۹ میلیارد دلار دارو و تجهیزات پزشکی یکی از بزرگترین بازارهای دارویی و تجهیزات پزشکی در جهان شناخته می‌شود. با این حال فدراسیون روسیه با چالش‌های متعدد اقتصادی و ژئوپولوتیکی نظیر تحریم‌های بین‌المللی، کمبود بودجه بهداشتی درمانی، نرخ پایین سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های درمانی، افزایش میانگین سن جمعیت و کمبود نیروی کار متخصص‌های در زمینه‌های درمانی مواجه است. در عین حال، دولت روسیه تلاش دارد با افزایش تامین مالی و اجرای اصلاحات راهبردی در حوزه بهداشت و درمان بر این چالش‌ها فائق آید. در نتیجه فرصت‌های بزرگی برای صادرکنندگان ایرانی دارو و تجهیزات پزشکی با توجه به تقاضای روزافزون روسیه برای این محصولات، شرایط اقتصادی و جمعیتی روسیه و نیازهای خاص آن در حوزه بهداشت و درمان وجود دارد. از این رو ارزیابی ظرفیت‌های صادراتی ایران در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی می‌تواند به بهبود نفوذ و جایگاه ایران در بازار روسیه و همچنین دیگر بازارهای بین‌المللی کمک کند.

محدوده و روش تحقیق

این پژوهش با مروری جامع بر تحقیقات موجود در زمینه‌ی شرایط اقتصادی و دموگرافیک روسیه آغاز شد، تا شکاف‌ها و چالش‌های مهم نظام سلامت این کشور شناسایی شود. با تحلیل زیرساخت‌های حمل و نقل، قوانین واردات روسیه و استفاده از داده‌های تجاری منابع معتبری مانند داده‌های مرکز تجارت جهانی، تحلیل‌های کمی و کیفی بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه انجام شد تا بینش‌های کاربردی برای صادرکنندگان ایرانی فراهم شود. ظرفیت تجاری ایران نیز از طریق مطالعه منابع موثق مانند اطلاعات و گزارش‌های منتشر شده توسط گمرک جمهوری اسلامی ایران و مرکز تجارت جهانی به‌طور دقیق بررسی شد تا نقاط قوت و ضعف شرکت‌های ایرانی شناسایی گردد. بر اساس این یافته‌ها و با توجه به موقعیت فعلی ایران در تأمین محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی روسیه، توصیه‌های سیاستی برای افزایش کارایی صادرات و گسترش بازارهای ایران در روسیه ارائه شد. نتایج این مطالعه در قالب تحلیل SWOT، و با تحلیل نقاط قوت و ضعف‌های شرکت‌های ایرانی و فرصت‌ها و تهدیدهای موجود در بازار روسیه ارزیابی و ارائه گردید. و در پایان توصیه‌های نهایی به صادرکنندگان ایرانی برای ورود به بازار روسیه ارائه گردید.

یافته‌های کلیدی

نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که صادرکنندگان ایرانی دارو و تجهیزات پزشکی با توجه به کیفیت بالای محصولات، قیمت‌های رقابتی، نیروی کار متخصص و تجربه در صادرات می‌توانند سهم قابل توجهی در بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه به دست آورند. با این حال چالش‌هایی همچون کمبود سرمایه شرکت‌های ایرانی، پیچیدگی‌های صادراتی، تحریم‌ها، ضعف در دیپلماسی صادرات و بدهی‌های معوقه از سوی مراکز دولتی ایرانی به تولیدکنندگان ایرانی توانایی رقابت صادرکنندگان ایرانی در بازارهای بین‌المللی را محدود کرده است. همچنین این مطالعه فرصت‌ها و تهدیدهای بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه را آشکار کرده است که در ذیل به برخی از این موارد اشاره می‌شود.

فرصت‌های موجود در بازار روسیه

۱. ضرورت تمرکز بر کیفیت و استانداردهای بین‌المللی و ایجاد زنجیره تأمین کارآمد و رعایت استانداردهای جهانی برای تثبیت سهم بازار
۲. تقاضای رو به رشد برای داروهای مورد نیاز بیماران مبتلا به بیماری‌های مزمن مانند بیماری‌های قلبی، دیابت، سرطان و اختلالات عضلانی-اسکلتی
۳. افزایش تقاضا برای تجهیزات پزشکی مقرون‌به‌صرفه و باکیفیت و مزیت رقابتی محصولات ایرانی در روسیه به دلیل قیمت مناسب و کیفیت قابل قبول
۴. رشد بازار و توجه به نیازهای ویژه سلامت زنان و کودکان به عنوان بازارهای رو به رشد در روسیه
۵. علاقه‌مندی بازار روسیه به داروهای نوآورانه، ارگانیک و شخصی‌سازی شده و تجارت الکترونیک
۶. تمرکز بر بازارهای شهری بزرگ مانند مسکو و سن پترزبورگ و راهکارهایی برای حل چالش‌های لجستیکی در مناطق دوردست روسیه
۷. مزیت جغرافیایی و نزدیکی ایران به روسیه و تنوع تأمین‌کنندگان در بازار روسیه و رقابت‌پذیری شرکت‌های ایرانی در کنار کشورهای دیگر
۸. فرصت بهبود روابط تجاری ایران با روسیه در شرایط تحریم‌های غربی

تهدیدهای شناسایی شده در بازار روسیه

این مطالعه تهدیدهای مهمی را نیز نشان می‌دهد، از جمله:

۱. کاهش رشد اقتصادی پیش‌بینی شده در روسیه که می‌تواند بر تقاضای بازار اثر بگذارد.
۲. خطر دامپینگ از سوی کشورهای تولیدکننده که کیفیت و استانداردهای بالاتر را برای رقابت می‌طلبند.
۳. نظارت دولتی شدید و سطح بالای فساد در بازار دارویی روسیه که به طولانی شدن فرآیند تأیید منجر می‌شود.
۴. چالش‌های ساختاری برای تولیدکنندگان ایرانی در رقابت با تولیدکنندگان کشورهای اروپایی، هند و چین.

۱. مقدمه

این گزارش، به بررسی همه‌جانبه فرصت‌ها و چالش‌های پیش روی صادرکنندگان ایرانی دارو و تجهیزات پزشکی در بازار روسیه پرداخته است. با توجه به روابط اقتصادی رو به رشد میان ایران و روسیه و اهمیت صادرات دارو و تجهیزات پزشکی برای توسعه سیستم‌های بهداشتی، این پژوهش تلاش کرده تا تصویری دقیق از این بازار ارائه دهد و راهکارهایی برای حضور موثر و پایدار صادرکنندگان ایرانی در روسیه ارائه کند. گزارش حاضر به روش مطالعه‌ی کتابخانه‌ای و بر اساس داده‌های جمع‌آوری شده از منابع معتبر بین‌المللی نظیر بانک جهانی و مرکز تجارت بین‌المللی^۱ (ITC) تدوین شده است.

مطالب گزارش با ساختاری منظم و به شرح زیر سازماندهی شده‌اند: ابتدا، مروری کلی بر جغرافیای اقتصادی و شرایط دموگرافیک روسیه ارائه شده و تحلیل عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی و درآمد سرانه این کشور نیز در بخش‌های بعدی آمده است. این بخش‌ها به شناسایی فرصت‌ها و چالش‌های اقتصادی پرداخته‌اند که ممکن است بر صادرات ایران تأثیرگذار باشند.

در ادامه، گزارش به بررسی شکاف‌ها و چالش‌های سیستم بهداشتی و درمانی روسیه، زیرساخت‌های حمل و نقل، و همچنین وضعیت واردات این کشور می‌پردازد تا درک عمیق‌تری از شرایط بازار به دست دهد. همچنین، تحلیل دقیقی از بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه ارائه شده و شکاف‌های موجود در این بخش‌ها مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

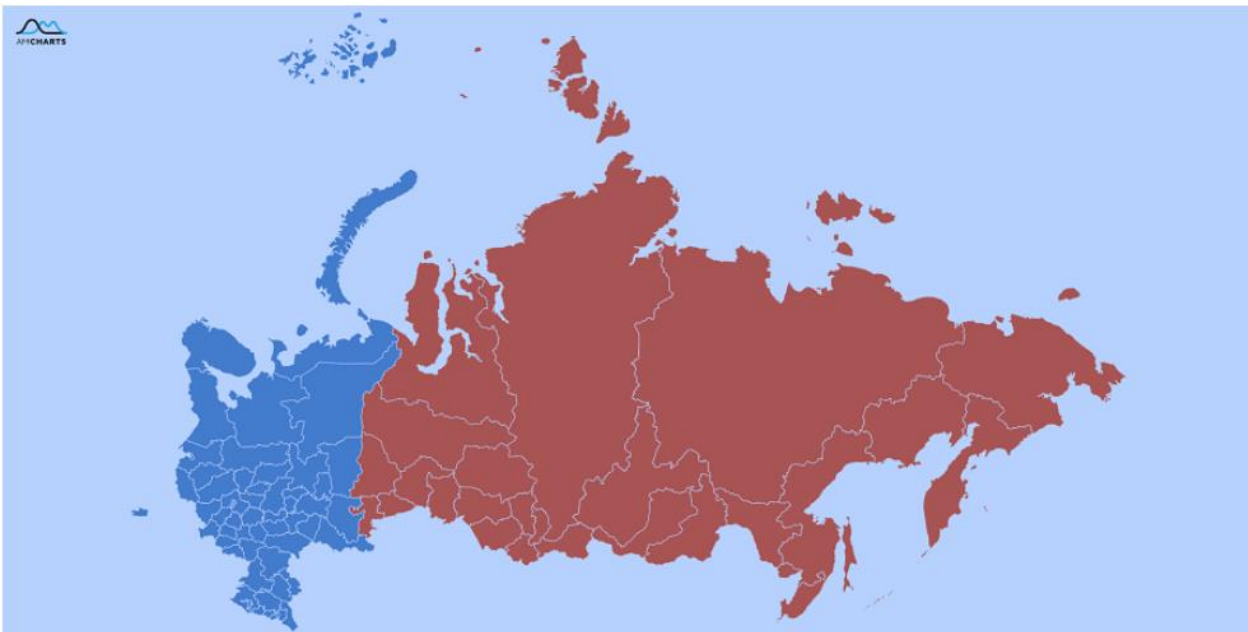
در بخش‌های بعدی، پتانسیل‌های صادراتی ایران در زمینه دارو و تجهیزات پزشکی، شامل عملکرد شرکت‌های ایرانی و مزیت‌های نسبی آن‌ها در این حوزه‌ها مطرح شده است. نهایتاً، گزارش با تحلیل SWOT و توصیه‌های استراتژیک برای صادرکنندگان ایرانی جهت موفقیت در بازار روسیه به پایان می‌رسد.

¹ International Trade Center (ITC)

۲. نگاه کلی به جغرافیای اقتصادی کشور روسیه و شرایط دموگرافیک آن

۲.۱. جغرافیای روسیه

روسیه به عنوان وسیع‌ترین کشور جهان، از نظر جغرافیایی، به دو بخش اصلی تقسیم می‌شود: روسیه اروپایی و روسیه آسیایی. بخش آسیایی این کشور بسیار گسترده‌تر است اما جمعیت کمتری دارد. در مقابل، روسیه اروپایی با مساحتی کوچک‌تر، جمعیت بیشتری را در خود جای داده است.



شکل ۱ تقسیمات کشوری روسیه: قسمت‌های آسیایی (قرمز) و اروپایی (آبی)

منبع: [Express to Russia](#)

روسیه دارای تنوع آب و هوایی بسیار بالایی است. از مناطق قطبی سرد در شمال تا مناطق نیمه‌گرمسیری در جنوب، طیف وسیعی از آب و هوا در این کشور پهناور دیده می‌شود.

از نظر تقسیمات کشوری، روسیه یک جمهوری فدرال است. این کشور به ۲۱ جمهوری، ۶ کرای یا قلمرو فدرال، ۲ شهر فدرال (مسکو و سن پترزبورگ)، ۴۹ منطقه و ۱۱ منطقه خودمختار تقسیم شده است. همه این واحدهای سیاسی در یکی از هفت

ناحیه فدرال ادغام شده‌اند: شمال غربی، مرکزی، ولگا، جنوبی، اورال، سیبری و خاور دور. هر ناحیه فدرال، شهری به عنوان مرکز خود دارد.



شکل ۲ تقسیمات فدرالی روسیه
منبع: [Express to Russia](#)

۲.۲ جمعیت روسیه و چشم‌انداز رشد آن

بر پایه بررسی‌ها و پیش‌بینی‌های جمعیتی سازمان ملل متحد، جمعیت روسیه هم‌اکنون نزدیک به ۱۴۵ میلیون نفر است و رتبه نهم جهانی را از این جهت داراست. با این حال، از سال ۲۰۱۹ به این سو، میزان جمعیت این کشور به طور پیوسته کاهش یافته است پیش‌بینی‌ها نیز حکایت از آن دارد که در سی سال آینده و تا سال ۲۰۵۵، این روند کاهشی همچنان ادامه خواهد یافت.

سن متوسط جمعیت روسیه در سال ۲۰۲۴ حدود ۴۰ سال است که به صورت سالانه در حال افزایش است. نرخ باروری^۱ در این کشور نیز در سال ۲۰۲۴ حدود ۱.۵ بوده است. با توجه به اینکه نرخ باروری کمتر از ۲.۱ فرزند برای جایگزینی نسل‌ها ضروری است، انتظار می‌رود کاهش جمعیت روسیه تداوم یابد.

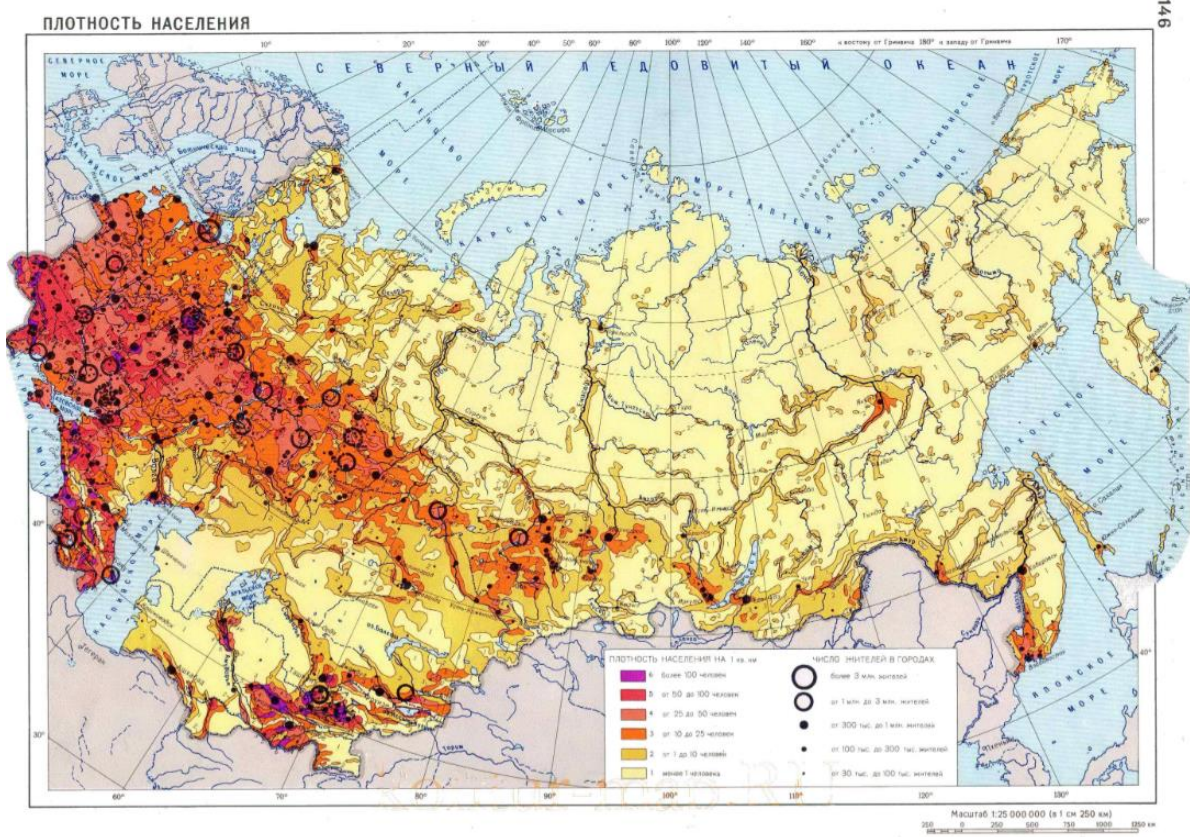
امید به زندگی در روسیه به طور متوسط ۷۳.۳ سال برآورد شده است؛ این در حالی است که این رقم برای مردان ۶۷.۵ سال و برای زنان ۷۹.۲ سال است. نرخ مرگ و میر نوزادان در این کشور ۴.۲ در هزار تولد زنده و نرخ مرگ و میر کودکان زیر ۵ سال ۵.۳ در هزار تولد زنده گزارش شده است.

^۱ نرخ باروری به طور متوسط، تعداد فرزندی را که یک مادر در طول دوره باروری خود به دنیا می‌آورد را نشان می‌دهد. برای حفظ ثبات جمعیت در یک منطقه به طور کلی نرخ باروری ۲.۱ (فرزند به ازای هر یک زن) به شرط اینکه هیچ گونه مهاجرتی صورت نگیرد مورد نیاز است.

جمعیت شهری روسیه در حال حاضر حدود ۷۴.۶ درصد از کل جمعیت روسیه یعنی بیش از از ۱۰۸ میلیون نفر را شامل می‌شود.

۲.۲.۱. تراکم جمعیت

تراکم جمعیت روسیه در سال ۲۰۲۴، ۹ نفر در هر کیلومتر مربع برآورد شده است. با این حال، توزیع جمعیت در این کشور یکنواخت نبوده و ناهمگونی قابل توجهی دارد. مناطق شمالی و شرقی روسیه به دلیل شرایط سخت آب و هوایی، جمعیت اندکی را در خود جای داده‌اند؛ در مقابل، مناطق غربی به ویژه اطراف کلان‌شهرهایی مانند مسکو و سن پترزبورگ از تراکم جمعیتی بالایی برخوردارند.



شکل ۳ نقشه تراکم و پراکندگی جمعیت روسیه

منبع: Maps-Russia

جدول زیر فهرستی از بزرگ‌ترین شهرهای روسیه به همراه آمار جمعیت آن‌ها را ارائه می‌نماید.

جدول ۱ پرجمعیت‌ترین شهرهای روسیه

منبع: [World Population Review](#)

جدیدترین آمار جمعیت	آخرین آمارگیری	شهر	جدیدترین آمار جمعیت	آخرین آمارگیری	شهر
۸۹۹,۵۴۱	۲۰۲۴	کراسنودار	۱۰,۳۸۱,۲۲۲	۲۰۲۴	مسکو
۸۴۴,۸۵۸	۲۰۲۴	ساراتوف	۵,۳۵۱,۹۳۵	۲۰۲۴	سن پترزبورگ
۷۶۸,۳۵۸	۲۰۲۴	تیومن	۱,۶۱۲,۸۳۳	۲۰۲۴	نووسیبیرسک
۷۰۲,۸۷۹	۲۰۲۴	تولیاتی	۱,۴۹۵,۰۶۶	۲۰۲۴	یکاترینبورگ
۶۴۸,۲۱۳	۲۰۲۴	ایژفسک	۱,۲۵۹,۰۱۳	۲۰۲۴	نیژنی نووگورود
۶۳۲,۳۷۲	۲۰۲۴	بارنائول	۱,۲۴۳,۵۰۰	۲۰۲۴	کازان
۶۲۶,۵۴۰	۲۰۲۴	اولیانوفسک	۱,۲۰۲,۳۷۱	۲۰۲۴	چلیابینسک
۶۲۳,۸۶۹	۲۰۲۴	ایرکوتسک	۱,۱۷۲,۰۷۰	۲۰۲۴	اومسک
۶۱۸,۱۵۰	۲۰۲۴	خاباروفسک	۱,۱۶۳,۳۹۹	۲۰۲۴	سامارا
۶۰۸,۷۲۲	۲۰۲۴	یاروسلاول	۱,۱۳۰,۳۰۵	۲۰۲۴	روستوف-نا-دونو
۶۰۴,۹۰۱	۲۰۲۴	ولادی وستوک	۱,۱۲۰,۵۴۷	۲۰۲۴	اوفا
۵۹۶,۳۵۶	۲۰۲۴	ماخاچکالا	۱,۰۹۰,۸۱۱	۲۰۲۴	کراسنویارسک
۵۷۸,۳۰۳	۲۰۲۴	خاباروفسک و توروی	۱,۰۴۷,۵۴۹	۲۰۲۴	ورونژ
۵۷۴,۰۰۲	۲۰۲۴	تومسک	۱,۰۱۳,۵۳۳	۲۰۲۴	ولگوگراد
۵۶۴,۷۷۳	۲۰۲۴	اورنبورگ	۹۸۲,۴۱۹	۲۰۲۴	پرم

۲.۲.۲. تحلیل داده‌های جمعیت شناختی^۱ روسیه

داده‌های جمعیت شناختی روسیه، تصویری جامع از روندهای جمعیتی این کشور ارائه می‌دهد که برای ارزیابی اندازه بازار و پتانسیل تقاضا برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی از ایران به روسیه، حیاتی است. در این تحلیل، به مطالعه دقیق این داده‌ها و استخراج بینش‌ها و کاربردهای آن برای ذینفعان پرداخته‌ایم.

۲.۲.۲.۱. تحلیل تأثیر تغییرات جمعیت‌شناختی (کاهش جمعیت و افزایش میانگین سن) بر اندازه بازار و پتانسیل

تقاضا در روسیه

- **بینش^۲:** جمعیت روسیه که هم‌اکنون بالغ بر ۱۴۵ میلیون نفر است، بر اساس پیش‌بینی‌ها در سه دهه آینده روند کاهشی پیوسته‌ای را تجربه خواهد کرد. افزایش سن متوسط جمعیت (در حال حاضر ۴۰ سال) و نرخ باروری پایین‌تر از سطح جایگزینی (۱.۵ در سال ۲۰۲۴) نشان می‌دهد که روند پیری جمعیت همچنان ادامه خواهد یافت.
- **مفاهیم و کارکردهای^۳ کاهش جمعیت و افزایش میانگین سن در روسیه:**

افزایش تقاضا برای خدمات درمانی و مراقبتی: پیری جمعیت به طور قابل توجهی به افزایش تقاضا برای خدمات درمانی و مراقبت‌های بهداشتی، به ویژه برای بیماری‌های مرتبط با سن مانند بیماری‌های قلبی عروقی، دیابت، اختلالات اسکلتی عضلانی و سایر بیماری‌های مزمن منجر خواهد شد.

فرصت‌های جدید در حوزه مراقبت از سالمندان: افزایش جمعیت سالمند، تقاضا برای محصولات و خدمات مرتبط با مراقبت از سالمندان از جمله تجهیزات تشخیصی، وسایل کمک حرکتی و دستگاه‌های مراقبتی خانگی را به دنبال خواهد داشت.

موقعیت‌یابی استراتژیک محصولات: با توجه به روند پیری جمعیت در روسیه، صادرکنندگان بهتر است بر روی محصولاتی تمرکز کنند که نیازهای خاص افراد مسن را برآورده می‌کنند، مانند تجهیزات پزشکی برای تشخیص و درمان بیماری‌های مزمن، محصولات پیشگیری از بیماری و تجهیزات توان‌بخشی و مراقبت‌های خانگی.

۲.۲.۲.۲. پراکندگی و تمرکز جمعیت در روسیه و سبک زندگی شهری

- **بینش:** با توجه به اینکه ۷۴.۶ درصد از جمعیت روسیه در مناطق شهری سکونت دارند (تقریباً ۱۰۸ میلیون نفر)، می‌توان سبک زندگی غالب در روسیه را شهری تلقی کرد. تراکم جمعیت پایین روسیه (۹ نفر در هر کیلومتر مربع) در گستره‌ای وسیع، چالش‌های لجستیکی برای دسترسی به مناطق دور دست را به همراه دارد.
- **مفاهیم و کارکردهای تمرکز جمعیت در روسیه و سبک زندگی شهری:**

ورود هدفمند به بازار روسیه: با توجه به تمرکز جمعیت در شهرها، درآمد بالاتر ساکنین شهری و وجود زیرساخت‌های بهداشتی درمانی گسترده در مناطق شهری صادرکنندگان باید تمرکز خود را بر ارائه خدمات به مناطق

شهری معطوف کنند. با این حال، برای پوشش مناطق دور دست، همکاری با توزیع‌کنندگان محلی و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و پلتفرم‌های آنلاین ضروری است.

تمرکز لجستیکی بر کلان‌شهرها: تمرکز بر شهرهای بزرگ مانند مسکو، سن پترزبورگ و سایر مراکز شهری بزرگ امکان توزیع، بازاریابی و همکاری با مراکز تامین خدمات بهداشتی و درمانی را تسهیل کرده و مدیریت زنجیره تامین را برای صادرکنندگان را آسان‌تر می‌کند.

۲.۲.۲.۳. نرخ باروری پایین و امید به زندگی بالا در روسیه

- **بیش:** نرخ باروری ۱.۵ فرزند، نشان‌دهنده نرخ پایین فرزندآوری در روسیه است. در مقابل، امید به زندگی در این کشور با میانگین ۷۳.۳ سال نسبتاً بالا است. و امید به زندگی در میان زنان (۷۹.۲ سال) به طور قابل توجهی بیشتر از مردان (۶۷.۵ سال) است.

- **مفاهیم و کارکردهای نرخ باروری پایین و امید به زندگی بالا در روسیه:**

افزایش تقاضا برای برای مدیریت و درمان بیماری‌های مزمن: با افزایش جمعیت سالمند، تقاضا برای درمان بیماری‌های مزمن مانند بیماری‌های قلبی عروقی، دیابت و آرتروز نیز افزایش می‌یابد. لذا تقاضا برای داروها، ابزارهای تشخیصی و تجهیزات پزشکی متناسب برای درمان و مدیریت این شرایط نیز افزایش خواهد داشت.

تمرکز بر بخش درمان و مراقبت‌های بهداشتی سلامتی زنان: با توجه به امید به زندگی بالاتر در میان زنان روسی، بازار محصولات و خدمات بهداشتی و درمانی ویژه بانوان از جمله داروها و تجهیزات تشخیصی و درمان پوکی استخوان و سرطان سینه پتانسیل رشد بالایی دارد.

بازار متناسب با نیازهای درمانی کودکان: نرخ پایین تولد نشان‌دهنده بازار محدود برای محصولات مرتبط با کودکان است. با این حال، با توجه به تلاش‌های دولت روسیه برای بهبود سلامت کودکان، فرصت‌هایی برای ارائه محصولات مراقبت از نوزادان و کودکان وجود دارد.

¹ Demographic

² Insight

³ Implications

۳. رشد و چشم انداز رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) و درآمد سرانه روسیه

۳.۱. عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی روسیه در سال ۲۰۲۳ و چالش‌های پیش رو

بنابر گزارش بانک جهانی در سال ۲۰۲۳ درآمد ناخالص ملی سرانه روسیه به ۱۴,۲۵۰ دلار رسید و به همین دلیل روسیه برای اولین بار از سال ۲۰۱۵ به عنوان یک کشور با درآمد بالا طبقه‌بندی شد. رشد واقعی تولید ناخالص داخلی سرانه ۳.۶ درصد بود، در حالی که درآمد ناخالص ملی سرانه با رشد ۱۱.۲ درصدی در سال ۲۰۲۳ همراه بود، که به‌وضوح نشان‌دهنده سیاست‌های موفق اقتصاد کلان است که علی‌رغم فشارهای خارجی بدست آمده است. از عوامل کلیدی که به رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۳ کمک کردند، می‌توان به تجارت (+۶.۸٪)، بخش مالی (+۸.۷٪) و ساخت‌وساز (+۶.۶٪) اشاره کرد.

۳.۱.۱. تأثیر عوامل متعدد و متضاد در اقتصاد روسیه

از یک سو، افزایش قابل توجه فعالیت‌های نظامی که عموماً با هزینه‌های اقتصادی سنگین همراه است و از سوی دیگر رشد اقتصادی مثبت در بخش‌هایی مانند تجارت، مالی و ساخت‌وساز یک تضاد آشکار را نمایان می‌کند. این امر نشان می‌دهد که اقتصاد روسیه در سال ۲۰۲۳ تحت تأثیر عوامل متعدد و متضاد قرار داشته است.

۳.۱.۲. اهمیت بخش غیرنفتی

رشد مثبت در بخش‌هایی مانند تجارت، مالی و ساخت‌وساز نشان می‌دهد که اقتصاد روسیه تلاش کرده است تا وابستگی خود را به درآمدهای نفتی کاهش داده و بر بخش‌های غیرنفتی اقتصاد تمرکز کند. این یک گام مهم در جهت متنوع‌سازی اقتصاد روسیه است.

۳.۱.۳. تأثیر تحریم‌ها

با وجود تحریم‌های گسترده علیه روسیه رشد اقتصادی مثبت در برخی بخش‌ها نشان می‌دهد که اقتصاد روسیه توانسته است تا حدودی خود را با شرایط جدید وفق دهد. این ممکن است به دلیل اتخاذ سیاست‌های حمایتی توسط دولت، افزایش تولید داخلی و جایگزینی واردات باشد.

۳.۱.۴. چالش‌های پیش رو

با وجود این رشد مثبت اقتصادی، روسیه همچنان با چالش‌های جدی مانند تورم بالا، کاهش ارزش روبل و عدم قطعیت در محیط کسب‌وکار روبرو است. به طوریکه بانک مرکزی روسیه امسال نرخ بهره پایه خود را به ۱۸ درصد افزایش داد تا به نشانه‌های نامطلوب اقتصادی از جمله کمبود نیروی کار، افزایش دستمزدها و تورم بالا واکنش نشان دهد. دستمزدهای واقعی در روسیه در ماه ژوئن نسبت به سال گذشته ۶.۲ درصد افزایش یافت، که بخشی از آن ناشی از افزایش پرداخت‌ها به سربازان قراردادی بود. همچنین، تداوم تحریم‌ها و افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی می‌تواند بر رشد اقتصادی آینده روسیه تأثیر منفی بگذارد.

۳.۲. پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول^۱ از اقتصاد روسیه

پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در مورد نرخ رشد تولید ناخالص داخلی روسیه در جدول زیر نشان داده شده است. با وجود بالا بودن نرخ رشد اقتصادی روسیه در چندین سال اخیر، بنابر این پیش‌بینی، نرخ رشد تولید ناخالص داخلی روسیه با کاهش مواجه خواهد شد و به میزان ۱.۲ در طول سال‌های ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۹ خواهد رسید.

جدول ۲ نرخ رشد تولید ناخالص داخلی روسیه بر اساس پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول (IMF)

منبع: [صندوق بین‌المللی پول \(IMF\)](#)

سال	۲۰۲۰	۲۰۲۱	۲۰۲۲	۲۰۲۳	۲۰۲۴	۲۰۲۵	۲۰۲۶	۲۰۲۷	۲۰۲۸	۲۰۲۹
نرخ رشد تولید ناخالص داخلی روسیه	۲.۷	۶	-۱.۲	۳.۶	۳.۲	۱.۸	۱.۲	۱.۳	۱.۲	۱.۳

۳.۳. مفاهیم و پیامدهای رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) روسیه ، چشم انداز رشد

آن و رشد درآمد سرانه روسیه برای صادرکنندگان ایرانی

اگرچه در حال حاضر در روسیه یک پویایی اقتصادی نسبی به وجود آمده، اما صادرکنندگان ایرانی باید برای فضای بازار چالش برانگیزتر در میان مدت و بلندمدت آماده باشند. این امر مستلزم تمرکز صادرکنندگان بر بخش‌های دارویی ضروری و تجهیزات پزشکی پایه است که حساسیت کمتری نسبت به رکود اقتصادی دارند. از این جمله می‌توان به داروهای مخصوص درمان بیماری‌های مزمن و توجه به داروهای ژنریک‌ها و یا نوآوری‌های در زمینه مراقبت‌های بهداشتی با هدف صرفه‌جویی در هزینه‌های مصرف‌کنندگان نام برد.

۳.۴. نرخ ارز در روسیه

بانک مرکزی روسیه اخیراً در اقدامی نرخ بهره اصلی خود را به میزان قابل توجهی افزایش داد و آن را به ۱۸ درصد رساند. این تصمیم در حالی اتخاذ شد که روبل روسیه به پایین‌ترین سطح خود در چهار ماه اخیر رسید. سیاست‌گذاران روسی نگران افزایش تورم هستند که در حال حاضر به ۹.۱ درصد رسیده است. این افزایش تورم عمدتاً به دلیل افزایش هزینه‌های نظامی و رشد

¹ International Monetary Found

دستمزدها در شرایطی که تولید کالا و خدمات به کندی صورت می‌گیرد، اتفاق افتاده است. رئیس بانک مرکزی روسیه نیز در این باره هشدار داده و از خطر رکود تورمی سخن گفته است.

۳.۴.۱. بینش‌ها و پیامدهای عدم ثبات در نرخ ارز روسیه

- تضعیف روبل هزینه واردات از جمله دارو و تجهیزات پزشکی را افزایش می‌دهد. این امر قدرت خرید واردکنندگان روسی را کاهش داده و باعث می‌شود محصولات وارداتی گران‌تر به نظر برسند.
- **نوسانات ارز و چالش‌های صادرات:** صادرکنندگان ایرانی باید به نوسانات شدید ارز در روسیه توجه داشته باشند. استفاده از استراتژی‌های قیمت‌گذاری منعطف و ارائه شرایط پرداخت متنوع می‌تواند محصولات ایرانی را در بازار روسیه رقابتی‌تر کند.

تشویق تولید داخلی و افزایش رقابت: روبل ضعیف‌تر ممکن است تولید داخلی روسیه را تقویت کرده و شدت رقابت برای محصولات ایرانی را در بازار روسیه افزایش دهد. البته از طرف دیگر فرصت‌های مناسبی برای محصولات با قیمت رقابتی ایجاد شده است. با توجه به فشارهای تورمی در اقتصاد روسیه شرکت‌ها و مراکز درمانی به دنبال جایگزین‌های ارزان‌تری برای واردات محصولات گران قیمت از اروپا یا آمریکای شمالی هستند. ایران می‌تواند خود را به عنوان تامین‌کننده محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ارزان قیمت معرفی کند. در این وضعیت صادرکنندگان ایرانی می‌توانند با معرفی محصولات خود به عنوان جایگزین‌های با کیفیت و با قیمت پایین‌تر، از مزیت رقابتی خود در بازار روسیه استفاده کنند. این امر به ویژه برای محصولاتی که با امکان رقابت شدیدی با برندهای گران قیمت اروپایی یا آمریکایی روبرو هستند صدق می‌کند.

۴. شکاف‌ها و چالش‌های موجود در سیستم بهداشتی درمانی روسیه (تحت تأثیر پارامترهای کلان اقتصادی و مسائل زیرساختی)

مطالعه‌ی مقالات و گزارش‌های تحقیقاتی در حوزه بهداشت و درمان روسیه، چالش‌ها و شکاف‌های موجود در این سیستم را آشکار می‌سازد. شناخت این چالش‌ها و شکاف‌ها، برای صادرکنندگان ایرانی دارو و تجهیزات پزشکی، بینش‌های ارزشمندی فراهم می‌کند. در ادامه به بررسی برخی از این چالش‌ها و چگونگی بهره‌برداری از آنها در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک صادرکنندگان خواهیم پرداخت.

۴.۱. کمبود بودجه و چالش‌های سیستمی بهداشت و درمان روسیه

• بینش‌ها:

۱. سیستم سلامت، درمان و مراقبت‌های بهداشتی روسیه: سیستم سلامت، درمان و مراقبت‌های بهداشتی روسیه نسبت به کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی^۱ (OECD) از بودجه کمتری برخوردار بوده است. این امر منجر به عدم تعادل ساختاری، کمبود منابع و افزایش نرخ مرگ و میر در جریان همه‌گیری کووید-۱۹ گردید.

۲. تجربه ناتوانی سیستم سلامت روسیه در مواجهه با کووید-۱۹: سیستم بهداشتی درمانی روسیه در مواجهه مؤثر با افزایش تقاضای ناشی از همه‌گیری کووید-۱۹ ناتوان بود. این امر نشان‌دهنده نیاز به اصلاحات اساسی از جمله افزایش بودجه، توزیع عادلانه‌تر منابع و گسترش نیروی کار در حوزه سلامت است.

• مفاهیم و کارکردهای کمبود بودجه و چالش‌های سیستم بهداشت و درمان روسیه برای صادرکنندگان:

۱. فرصت صادرات تجهیزات پزشکی مقرون‌به‌صرفه: کمبود بودجه در بخش مراقبت‌های بهداشتی روسیه، شکاف قابل توجهی را در بازار تجهیزات پزشکی و ملزومات مصرفی ایجاد کرده است. تولیدکنندگان ایرانی با توجه به محدودیت‌های بودجه‌ای روسیه، می‌توانند با ارائه تجهیزات پزشکی باکیفیت و قیمت مناسب، این شکاف را پر کرده و نیازهای بازار روسیه را برطرف نمایند.

۲. تمرکز بر داروهای ضروری و تجهیزات پزشکی پایه: با توجه به محدودیت‌های بودجه‌ای دولت روسیه، صادرکنندگان ایرانی بهتر است داروهای ضروری و تجهیزات پزشکی پایه با کاربرد گسترده (مانند دستگاه‌های تشخیصی، ونتیلاتور^۲ و دستگاه‌های مانیتورینگ^۳) را در اولویت قرار دهند و نیازهای فوری روسیه که با اولویت‌های بودجه‌ای دولت این کشور همسو است را برطرف نمایند.

۳. همکاری در اصلاحات سیستم بهداشتی درمانی روسیه: صادرکنندگان ایرانی می‌توانند با مشارکت در اصلاحات استراتژیک سیستم بهداشتی درمانی روسیه، ارزش افزوده‌ای فراتر از محصولات صادراتی خود ایجاد نمایند. همکاری

¹ The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)

² Ventilators

³ Monitoring Devices

در زمینه‌های آموزش و ارتقای مهارت پرسنل، نگهداری و تعمیرات تجهیزات و ارائه خدمات پس از فروش می‌تواند به تقویت روابط تجاری و بهبود کیفیت خدمات بهداشتی در روسیه کمک شایانی کند.

۴.۲. کمبود نیروی کار فعال در زمینه بهداشت و درمان و نیاز به آموزش تکنسین‌هایی در زمینه تجهیزات پزشکی

- **بینش:** روسیه با کمبود قابل توجهی از متخصصان حوزه سلامت، به ویژه تکنسین‌های تجهیزات پزشکی و کارکنان بهداشتی میان‌رده^۱ مواجه است. کارکنان بهداشتی میان‌رده، متخصصانی هستند که آموزش‌های تخصصی فراتر از پرستاران و کمتر از پزشکان را گذرانده‌اند. آنها اغلب به عنوان متخصصان غیرپزشک با توانایی ارائه خدمات درمانی پیشرفته شناخته می‌شوند. کمبود این نیروها به طور جدی کارایی و کیفیت خدمات بهداشتی در روسیه را تحت تأثیر قرار داده است.

• کارکردها و پیامدهای کمبود نیروی کار فعال در زمینه بهداشت و درمان برای صادرکنندگان:

۱. **ارائه خدمات آموزشی و پشتیبانی:** ارائه برنامه‌های آموزشی تخصصی به تکنسین‌ها و کارکنان بخش درمانی روسیه می‌تواند مزیت رقابتی قابل توجهی برای صادرکنندگان ایجاد کند. این امر منجر به استفاده بهینه از تجهیزات پزشکی، افزایش رضایت مشتریان و در نهایت ایجاد روابط پایدار تجاری در بلندمدت خواهد شد.
۲. **ارائه تجهیزات پزشکی ساده و کاربرپسند:** صادرات تجهیزات پزشکی با کاربری آسان، نیاز به آموزش حداقل و خدمات پشتیبانی قابل اعتماد می‌تواند به رفع کمبود نیروی متخصص در حوزه سلامت کمک شایانی کند. به طور کلی، محصولاتی که بار کاری کارکنان مراقبت‌های بهداشتی را کاهش دهند از جذابیت بیشتری برخوردار خواهند بود.
۳. **گسترش خدمات پس از فروش:** ارائه خدمات پس از فروش با کیفیت بالا از جمله پشتیبانی فنی و دسترسی سریع به قطعات یدکی می‌تواند اعتماد مشتریان روسی را جلب کرده و عملکرد بهینه تجهیزات را تضمین نماید.

¹ Midlevel Health Workers

۴.۳. پایین بودن نرخ سرمایه به نیروی کار^۱ در روسیه و نیاز مبرم به سرمایه‌گذاری در

زیرساخت‌های بهداشتی درمانی روسیه

- **بینش:** نرخ سرمایه به نیروی کار در بخش بهداشت و درمان روسیه به طور قابل توجهی پایین‌تر از متوسط کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)^۲ است. این امر منجر به ارائه خدمات درمانی با کیفیت پایین، دسترسی محدود به تجهیزات پزشکی مدرن و در نهایت کاهش رضایت بیماران شده است.

۴.۳.۱. فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای صادرکنندگان به سبب پایین بودن نرخ سرمایه به نیروی

کار در روسیه

۱. **نیاز به تجهیزات پزشکی پیشرفته در روسیه:** در روسیه، تقاضا برای تجهیزات تشخیصی و درمانی پیشرفته مانند دستگاه‌های تصویربرداری پزشکی، تجهیزات آزمایشگاهی و ابزارهای جراحی مدرن بسیار بالاست. ارائه راهکارهای نوین، دقیق و مقرون‌به‌صرفه در این حوزه می‌تواند فرصت‌های تجاری قابل توجهی را برای صادرکنندگان ایرانی فراهم کند.
۲. **راهکارهای جامع و انعطاف‌پذیر:** با توجه به تنوع مراکز درمانی در روسیه، از بیمارستان‌های بزرگ تا کلینیک‌های کوچک، تجهیزات پزشکی باید قابلیت تطبیق با شرایط مختلف و مقیاس‌پذیری را داشته باشند. ارائه راهکارهای جامع و یکپارچه‌ای که بتوانند نیازهای متنوع سیستم بهداشتی را پوشش دهند می‌تواند به یک مزیت رقابتی تبدیل شود.
۳. **مشارکت در پروژه‌های زیرساختی:** فرصت‌های همکاری بسیاری در قالب مشارکت‌های عمومی-خصوصی برای سرمایه‌گذاران ایرانی در پروژه‌های زیرساختی بهداشت و درمان روسیه وجود دارد. این مدل همکاری‌ها می‌تواند زمینه‌ساز صادرات تجهیزات پزشکی، انتقال فناوری و بهبود زیرساخت‌های بهداشتی درمانی روسیه شود.

۴.۴. اصلاحات راهبردی دولت روسیه در نظام سلامت آن کشور و افزایش تامین مالی

و سرمایه‌گذاری در حوزه بهداشت و درمان

- **بینش:** روسیه با هدف بهبود نظام سلامت خود، اصلاحات گسترده‌ای را در پیش گرفته است. این اصلاحات با هدف افزایش بودجه بخش بهداشت، بهبود وضعیت معیشتی کارکنان حوزه سلامت و در نهایت ارتقای کیفیت

^۱ نرخ سرمایه به نیروی کار (Capital-Labor Ratio) یکی از شاخص‌های مهم در اقتصاد است. این شاخص نشان‌دهنده آن است که در یک واحد تولیدی چه مقدار سرمایه (مانند ماشین‌آلات، تجهیزات، ساختمان‌ها و ...) به ازای هر واحد نیروی کار استفاده می‌شود. به عبارت ساده‌تر این نسبت نشان می‌دهد که در یک اقتصاد یا صنعت خاص برای تولید یک محصول یا ارائه یک خدمت به چه میزان سرمایه ثابت نیاز است. و در مقابل نرخ بالای سرمایه به نیروی کار نشان‌دهنده استفاده گسترده از تکنولوژی و اتوماسیون در واحدهای تولیدی یا خدماتی است. این امر می‌تواند به افزایش بهره‌وری و رشد اقتصادی کمک کند.

^۲ The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)



خدمات و همگام‌سازی آن با استانداردهای بین‌المللی و استانداردهای کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) تا سال ۲۰۳۵ صورت می‌پذیرد. تمرکز اصلی این اصلاحات بر پیشگیری از بیماری‌ها و مدیریت بیماری‌های مزمن است.

• پیامدهای اصلاحات راهبردی و افزایش تامین مالی دولت روسیه در نظام سلامت آن کشور برای صادرکنندگان:

۱. هم‌راستایی با اصلاحات نظام سلامت روسیه بهبود بهداشت و درمان: با انجام این اصلاحات، روسیه به دنبال کاهش نرخ مرگ و میر و بهبود مراقبت‌های پیشگیرانه است. در نتیجه محصولاتی که با این اهداف هم‌راستا باشند در بازار روسیه با تقاضای بالایی مواجه خواهند شد. از جمله این محصولات می‌توان به تجهیزات مراقبت‌های اولیه، ابزارهای مدیریت بیماری‌های مزمن و دستگاه‌های پایش سلامت اشاره کرد.

۵. وضعیت زیرساخت‌های حمل و نقل کشور روسیه

۵.۱. بنادر

ایران و روسیه دارای چندین بندر فعال در نواحی شمالی و جنوبی دریای خزر هستند. از یک سو بنادر ماخاچ کالا، اولیا، آستاراخان، سولیانکا و لاگان بنادر اصلی روسیه در دریای خزر و از سوی دیگر بنادر آستارا، انزلی، کاسپین، نوشهر و امیرآباد بنادر ایران واقع در دریای خزر هستند.

ایران و روسیه در راستای توسعه کریدور حمل و نقل بین‌المللی شمال-جنوب، گام‌های مهمی برداشته‌اند. در سال ۲۰۲۲، این دو کشور به توافق اولیه‌ای برای ایجاد یک سرمایه‌گذاری مشترک کشتی‌سازی در منطقه دریای خزر دست یافتند که نویدبخش افزایش ظرفیت ناوگان دریایی در این مسیر است. همچنین، خطوط کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران از یک دهه پیش با خرید ۵۳ درصد از سهام بندر سولیانکا در آستاراخان حضور خود در این منطقه را تقویت کرده است.

با این حال، توسعه حمل و نقل چندوجهی در دریای خزر با چالش‌هایی همراه است. یکی از مهم‌ترین این چالش‌ها کمبود ناوگان کشتیرانی مناسب، به‌ویژه کشتی‌های رو-رو^۱، در ایران است. در حالی که روسیه و جمهوری آذربایجان از ناوگان رو-رو قابل توجهی برخوردارند. ایران برای توسعه تجارت دریایی خود نیازمند افزایش قابل توجه این نوع کشتی‌ها است.

علاوه بر کمبود کشتی برنامه‌ریزی نامنظم حرکت کشتی‌ها و محدودیت‌های فصلی ناشی از یخ‌زدگی بندر آستاراخان از دیگر موانع توسعه حمل و نقل در این کریدور محسوب می‌شوند. در این زمینه بندر ماخاچ کالا به عنوان یک جایگزین مناسب با امکان فعالیت در تمام فصول سال مطرح می‌شود و می‌تواند به کاهش هزینه‌ها و زمان حمل‌ونقل کمک کند.

^۱ کشتی‌های رو-رو Roll-on/roll-off به کشتی باری اطلاق می‌شود که برای حمل محموله‌های چرخ دار شامل خودرو، کامیون، اتوبوس، بولدوزر، ماشین آلات راه‌سازی و ... طراحی شده‌اند.

۵.۲. طبقه بندی بنادر روسیه بر اساس موقعیت جغرافیایی و مسیرهای تجاری

جدول زیر بنادر روسیه را بر اساس موقعیت جغرافیایی آن‌ها و جایگیری آن‌ها در مسیرهای تجاری روسیه نشان می‌دهد.

جدول ۳ بنادر روسیه بر اساس موقعیت جغرافیایی و مسیرهای تجاری

منبع: [Sea-Rates](#) و طبقه‌بندی متناسب با هدف این پژوهش

بنادر دریای خزر	بنادر دریای سیاه	بنادر دریای بالتیک	بنادر قطب شمال	بنادر خاور دور	بنادر سیبری شرقی و اقیانوس آرام شمالی
آستاراخان	نووروسیسک	سن پترزبورگ	مورمانسک	ولادی وستوک	ماگادان
ماخاچ‌کالا	سوچی	کالینینگراد	دودینکا	وستوچنی	پیوک
	توآپسه	پریمورسک	آرخانگلسک	ناخودکا	پرویدنجیا
	آناپا	برونکا	اکونومیا	خوالمسک	برینگوفسکی
	تمریوک	ویبرگ	آرچانگل	کورساکوف	آنادیر
	تاگانروگ	اوست-لوگا	تیکسی	نولسک	اوگلگورسک
	ییسک	ویبورگ	ایگارکا	زاروبینو	اوست کامچاتسک
	روستوف-آن-دون	ویسوتسک	هاتانگا	پوسیت	پتروپاولوفسک-
	آزوف	بالتیسک	کندالکشا		کامچاتسکی
		لومونوسوف	دیکسون		پورونایسک
		کرونشتاد	اونگا		نیکولایفسک اون آمور
			مزن		اگوکینوت
			ناریان-مار		ماگو
			آمدرما		نوگلیکی
					لازارف
					دی کاستری
					الکساندروفسک
					وانینو

۵.۲.۱. بنادر دریای خزر

این بنادر برای تجارت با ایران و دیگر کشورهای همسایه روسیه در دریای خزر بسیار مهم هستند. همچنین، این بنادر نقش کلیدی در کریدور حمل و نقل بین‌المللی شمال-جنوب دارند.

۵.۲.۱.۱. بندر آستراخان

آستراخان شهری تاریخی و بندری در جنوب شرقی روسیه در دل دلتای رود ولگا قرار گرفته است. این شهر به عنوان دروازه جنوبی روسیه به دریای خزر شناخته می‌شود. آستراخان با فاصله تقریبی ۱۴۱۰ کیلومتری از مسکو از طریق شبکه گسترده‌ای از جاده‌ها، راه آهن و خطوط هوایی به شهرهای مهم روسیه و کشورهای همسایه متصل است.
موقعیت استراتژیک و وضعیت حمل و نقل:

حمل و نقل دریایی: بندر آستراخان در دریای خزر نقش کلیدی در تجارت دریایی منطقه دارد. با این حال، به دلیل یخ‌زدگی رود ولگا در زمستان دوره ناوبری در این بندر محدود به ماه‌های گرم سال است. به طور کلی نوسانات سطح آب دریای خزر و تغییرات آب و هوایی بر فعالیت‌های بندری و اقتصاد این منطقه تأثیر می‌گذارند.

فرودگاه بین‌المللی ناریمانوف: این فرودگاه مدرن آستراخان را به شهرهای مهمی چون آکتائو، استانبول، مسکو و سن پترزبورگ متصل می‌کند.

شبکه ریلی گسترده: آستراخان از طریق خطوط ریلی به شهرهای بزرگی مانند مسکو، ولگوگراد، سن پترزبورگ، باکو و کیف متصل است.

حمل و نقل جاده‌ای: اتوبوس‌ها، ترولی‌بوس‌ها و مینی‌بوس‌ها نقش مهمی در حمل و نقل درون‌شهری و برون‌شهری ایفا می‌کنند.

اهمیت اقتصادی و فرهنگی: آستراخان به عنوان یک مرکز مهم صنعتی و تجاری، در زمینه‌هایی مانند نفت و گاز، ماهیگیری، صنایع غذایی فعال است. این شهر همچنین به دلیل تنوع قومی و فرهنگی خود به یک مقصد جذاب برای گردشگران تبدیل شده است.

۵.۲.۱.۲. بندر ماخاچ کالا

ماخاچ کالا، پایتخت جمهوری داغستان در روسیه به عنوان قلب تپنده قفقاز شمالی شناخته می‌شود. این شهر بندری که در سواحل جنوب غربی دریای خزر واقع شده است از نظر اجتماعی، اقتصادی، آموزشی و علمی جایگاه ویژه‌ای در منطقه دارد.

مرکز حمل و نقل و تجارت

ماخاچ کالا به عنوان یکی از پرترافیک‌ترین بنادر دریای خزر نقش مهمی در تجارت منطقه ای و بین‌المللی ایفا می‌کند. این بندر که به صورت مداوم در حال توسعه است به چند بخش اصلی تقسیم می‌شود:

- بندر بار خشک: این بخش به حمل و نقل کالاهای مختلف از جمله کانتینر و محموله‌های فله‌ای اختصاص دارد.
- بندر ماهیگیری: این بخش به فعالیت‌های صیادی و فرآوری محصولات دریایی اختصاص یافته است.
- بندر نفتی: این بخش نیز برای تخلیه و بارگیری فرآورده‌های نفتی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اهمیت استراتژیک

کریدور حمل و نقل بین‌المللی: بندر ماخاچ کالا در کریدورهای حمل و نقل بین‌المللی به ویژه کریدور شمال-جنوب نقش مهمی ایفا می‌کند و به عنوان یک پل ارتباطی بین روسیه، ایران، آسیای مرکزی و اروپا عمل می‌کند.

سرمایه‌گذاری‌های دولت روسیه: دولت روسیه با سرمایه‌گذاری‌های گسترده در زیرساخت‌های بندر ماخاچ کالا تلاش دارد از این بندر به عنوان یک مرکز لجستیکی مهم در دریای خزر استفاده کند.

رقابت با باکو: با توجه به موقعیت استراتژیک ماخاچ کالا، این بندر می‌تواند رقیب جدی برای بندر باکو در آذربایجان باشد. مزایای بندر ماخاچ کالا:

- آب‌های عمیق و بدون یخ: امکان پهلوگیری کشتی‌های بزرگ در تمام طول سال
- زیرساخت‌های مدرن: وجود ترمینال‌های تخصصی برای انواع مختلف کالا
- موقعیت جغرافیایی مناسب: دسترسی آسان به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی

۵.۲.۲. بنادر دریای سیاه

این بنادر دروازه اصلی روسیه به اروپا، خاورمیانه و مدیترانه هستند. تجارت با ترکیه و دیگر کشورهای اروپایی از طریق این بنادر انجام می‌شود.

۵.۲.۳. بنادر دریای بالتیک

بنادر دریای بالتیک دروازه روسیه به شمال اروپا هستند. کالاهای زیادی از طریق این بنادر به کشورهای اسکاندیناوی، آلمان و بریتانیا ارسال می‌شود.

۵.۲.۴. بنادر قطب شمال

این بنادر در مناطق سردسیر قطب شمال قرار دارند و بیشتر برای استخراج منابع طبیعی مثل نفت و گاز استفاده می‌شوند. آن‌ها همچنین برای کوتاه کردن مسیر دریایی بین اروپا و آسیا مهم هستند.

۵.۲.۵. بنادر خاور دور

بنادر خاور دور روسیه برای تجارت با کشورهای آسیایی مثل چین، ژاپن و کشورهای جنوب شرق آسیا بسیار مهم هستند. حجم زیادی از کالا از طریق این بنادر جابجا می‌شود.

۵.۲.۶. بنادر سیبری شرقی و اقیانوس آرام شمالی

این بنادر به مناطق دور افتاده سیبری و شرق دور در روسیه خدمات می‌دهند و برای اتصال این مناطق به بازارهای جهانی ضروری هستند.

۵.۳. ناوگان هواپیمایی روسیه

صنعت حمل و نقل هوایی روسیه، به ویژه پس از اعمال تحریم‌های بین‌المللی در واکنش به جنگ اوکراین، با چالش‌های جدی مواجه شده است. با این حال، این صنعت با تکیه بر خطوط هوایی داخلی و تغییر رویکرد به سمت بازارهای شرقی توانسته است تا حدودی بر این مشکلات فائق آید.

۵.۳.۱. تأثیر تحریم‌ها بر صنعت هوایی روسیه

- کاهش شدید تعداد پروازها: در سال اول جنگ اوکراین و روسیه تعداد پروازها در روسیه به میزان قابل توجهی کاهش یافت که این امر به دلیل محدودیت‌های اعمال شده بر خرید قطعات و تجهیزات هوایی بوده است.
- بحران قطعات یدکی: تحریم‌ها دسترسی روسیه به بازار قطعات یدکی هواپیما را به شدت محدود کرده است. با این حال روسیه با استفاده از بازار دست دوم قطعات یدکی تلاش کرده است تا این مشکل را تا حدودی برطرف کند.

۵.۳.۲. فرودگاه‌های روسیه

لیست فرودگاه‌های مهم روسیه به شرح زیر است.

جدول ۴ لیست فرودگاه‌های مهم روسیه

منبع: [World Data Info](#)

IATA	نام فرودگاه	شهر	تعداد ایرلاین‌های فعال	تعداد مقاصد پروازی
DME	بین‌المللی دومودوو	موسکو	۷۰	۱۸۹
LED	پولکوو	سنت پترزبورگ	۵۷	۱۱۰
SVO	بین‌المللی شرمتیوو	موسکو	۳۸	۱۴۴
SVX	کولتسوو	یکاترینبورگ	۲۹	۶۵
OVB	تولماچوو	نووسیبیرسک	۲۵	۵۲
VKO	بین‌المللی ونوکوو	مسکو	۱۷	۷۴
AER	بین‌المللی سوچی	سوچی	۱۵	۲۱
KZN	بین‌المللی کازان	کازان	۱۵	۳۰
KJA	یملیانوو	کراسنویارسک	۱۴	۱۹
UFA	بین‌المللی اویا	اویا	۱۴	۲۰
KUF	بین‌المللی کوروموچ	سامارا	۱۴	۲۰
ROV	بین‌المللی پلاتوف	روستوف-ان-دن	۱۴	۲۲
KHV	خاباروفسک-نووی	خاباروفسک	۱۲	۲۳
GRV	شمال گروزنی	گروزنی	۱	۱
ZIA	بین‌المللی ژوکوفسکی	مسکو	-	-
KRR	بین‌المللی کراسنودار پاشکوفسکی	کراسنودار	۱۶	۳۴
MRV	مینرالنیه ودی	مینرالنیه ودی	۱۳	۱۶
VVO	بین‌المللی ولادیوستوک	ولادیوستوک	۱۲	۱۵
IKT	ایرکوتسک	ایرکوتسک	۱۲	۲۸
KGD	خرابروو	کالینگراد	۱۱	۱۰
NUX	نووی اورنگوی	نووی اورنگوی	۱۰	۱۰
YKS	یاکوتسک	یاکوتسک	۹	۲۳
SGC	سورگوت	سورگوت	۹	۱۲
HTA	چیتا-کادالا	چیتا	۸	۹
NJC	نیژنوار توفسک	نیژنوار توفسک	۸	۹
GOJ	بین‌المللی نیژنی نووگورود استریگینو	نیژنی نووگورود	۸	۱۵
OMS	مرکزی اومسک	اومسک	۷	۱۵
CEK	چلیابینسک بالادینو	چلیابینسک	۷	۱۴
TJM	بین‌المللی روشچینو	تیومن	۷	۱۸
EGO	بین‌المللی بلگورود	بلگورود	۷	۹

برای درک بهتر شبکه حمل‌ونقل هوایی روسیه می‌توان فرودگاه‌های این کشور را بر اساس موقعیت جغرافیایی و نقش آن‌ها در جریان‌های تجاری بین‌المللی و منطقه‌ای به چهار دسته اصلی تقسیم کرد.

۵.۳.۲.۱. فرودگاه‌های بخش اروپایی روسیه

فرودگاه‌های روسیه اروپایی، به ویژه فرودگاه‌های مسکو و سن پترزبورگ، نقش محوری در شبکه حمل‌ونقل هوایی روسیه و جهان ایفا می‌کنند. این فرودگاه‌ها به دلیل موقعیت جغرافیایی استراتژیک، زیرساخت‌های پیشرفته و ارتباطات گسترده به عنوان قطب‌های اصلی حمل‌ونقل هوایی کالا شناخته می‌شوند.

فرودگاه‌های مسکو:

- **شرمتیوو (SVO):** بزرگترین فرودگاه روسیه و یکی از پرترددترین فرودگاه‌های اروپا با زیرساخت‌های پیشرفته برای حمل‌ونقل بار و مسافر.
 - **دومودوو (DME):** سومین فرودگاه بزرگ روسیه با تمرکز بر پروازهای بین‌المللی و داخلی، به ویژه به مقاصد آسیایی و اروپایی
 - **ونوکوو (VKO):** فرودگاهی با ترکیبی از پروازهای داخلی و بین‌المللی. ترکیب تاریخ غنی، موقعیت استراتژیک و رشد قابل توجه آن به عنوان یک قطب مهم هوانوردی بین‌المللی در روسیه مطرح است.
 - **ژوکوفسکی (ZIA):** فرودگاهی تازه تاسیس با هدف تمرکز بر هر دو درآمدهای غیرهوانوردی^۱ و هوانوردی
- #### فرودگاه سنت پترزبورگ:
- **پولکوو (LED):** دومین فرودگاه بزرگ روسیه واقع در سنت پترزبورگ و دروازه هوایی اصلی شمال غرب روسیه و یک مرکز مهم برای تجارت بین روسیه و اروپا.
- #### فرودگاه کالینینگراد:
- **خرابروو (KGD):** دروازه هوایی کالینینگراد و یک نقطه اتصال مهم بین روسیه و کشورهای بالتیک و اتحادیه اروپا.

¹ Non-aeronautical activities

۵.۳.۲.۲. فرودگاه‌های جنوب روسیه

فرودگاه‌های جنوب روسیه نقش مهمی در تسهیل ارتباطات تجاری بین روسیه و کشورهای همسایه مانند ایران، ترکیه و سایر کشورهای خاورمیانه ایفا می‌کنند. این فرودگاه‌ها به دلیل موقعیت استراتژیک خود، برای صادرات کالا از ایران به روسیه و بالعکس حائز اهمیت هستند.

- **سوچی (AER):** این فرودگاه که در سواحل دریای سیاه واقع شده علاوه بر حمل‌ونقل مسافران و توریسم این منطقه نقش مهمی در حمل‌ونقل بار دارد.
- **کراسنودار (KRR):** یکی از فرودگاه‌های پررفت‌وآمد در منطقه کراسنودار و یکی از دروازه‌های اصلی دسترسی به منطقه قفقاز شمالی.
- **روستوف‌آن‌دون (ROV):** یکی از فرودگاه‌های کلیدی جنوب روسیه، با پروازهای داخلی و بین‌المللی.
- **مینرالنیه وودی (MRV):** یکی از مرکز اصلی پروازهای منطقه قفقاز شمالی.
- **گروزنی (GRV):** یکی از فرودگاه‌های مهم در منطقه قفقاز شمالی.
- **بلگورود (EGO):** یک فرودگاه کوچک اما مهم.

۵.۳.۲.۳. فرودگاه‌های اورال و مرکز روسیه

فرودگاه‌های این منطقه نقش پیوند دهنده بین بخش اروپایی و آسیایی روسیه را دارند و در شبکه حمل‌ونقل داخلی کشور اهمیت ویژه‌ای دارند. همچنین فرودگاه‌های این منطقه نقش حیاتی در اتصال روسیه اروپایی به مناطق وسیع اورال و سیبری ایفا می‌کنند.

- **یکاترینبورگ (SVX):** فرودگاه کولتسوو به عنوان یکی از بزرگترین و پرترددترین فرودگاه‌های روسیه و دروازه اصلی منطقه اورال با پروازهای داخلی و بین‌المللی.
- **کازان (KZN):** فرودگاه بین‌المللی کازان به عنوان دروازه هوایی روسیه مرکزی و منطقه ولگا به بازارهای بین‌المللی متصل است. کازان یکی از قطب‌های فرهنگی و اقتصادی روسیه است.
- **اؤفا (UFA):** بزرگترین فرودگاه باشقیرستان و یک مرکز پروازی مهم در جنوب روسیه با پروازهای داخلی و بین‌المللی.
- **سامارا (KUF):** یکی از مراکز حمل و نقل هوایی در منطقه ولگا، با خدمات پروازی داخلی و بین‌المللی.
- **نیژنی نووگورود (GOJ):** فرودگاهی کلیدی در منطقه مرکزی روسیه، با تمرکز بر پروازهای داخلی و برخی پروازهای بین‌المللی.
- **چلیابینسک (CEK):** یکی از فرودگاه‌های اصلی در اورال جنوبی، ارائه‌دهنده خدمات به پروازهای داخلی و بین‌المللی.

۵.۳.۲.۴. فرودگاه‌های سیبری و خاور دور

فرودگاه‌های این مناطق عمدتاً به کشورهای آسیایی-اقیانوسیه متصل هستند و در مسیرهای تجاری با این مناطق نقش محوری ایفا می‌کنند. فرودگاه‌های این منطقه نقش حیاتی در اتصال شرق وسیع روسیه به بازارهای بین‌المللی در چین، ژاپن و آسیای جنوب شرقی ایفا می‌کنند.

- **تیومن (TJM):** فرودگاه روشچینو در تیومن به مناطق نفت خیز این منطقه خدمت رسانی کرده و نقش مهمی در لجستیک منطقه ای دارد.
- **اومسک (OMS):** فرودگاه مرکزی اومسک به عنوان پل ارتباطی بین مرکز روسیه و سیبری اهمیت ویژه ای دارد
- **نوو سیبری سک (OVB):** یکی از بزرگترین فرودگاه های سیبری و یکی از پرتددترین فرودگاه ها در شرق روسیه، با پروازهای داخلی و بین المللی.
- **کراسنویارسک (KJA):** فرودگاهی مهم در سیبری شرقی، نقش کلیدی در پروازهای داخلی و همچنین به عنوان نقطه ارتباطی برای پروازهای بین المللی به مناطق آسیایی.
- **ولادی وستوک (VVO):** فرودگاهی اصلی در خاور دور روسیه که دروازه ای به کشورهای آسیای شرقی و اقیانوسیه است، با پروازهای داخلی و بین المللی متعدد.
- **خاباروفسک (KHV):** کی از فرودگاه های مهم خاور دور، ارائه دهنده پروازهای داخلی به سراسر روسیه و برخی پروازهای بین المللی.
- **ایرکوتسک (IKT):** یکی از فرودگاه های مهم در مسیر شرق-غرب روسیه، نزدیک به دریاچه بایکال و با پروازهای داخلی و بین المللی.
- **یاکوتسک (YKS):** فرودگاه یاکوتسک به مناطق دور افتاده سیبری خدمت رسانی می کند.

۵.۴. راه های ریلی روسیه

سیستم ریلی روسیه یکی از بزرگترین و گسترده ترین شبکه های ریلی جهان محسوب می شود. حمل و نقل بار و مسافر از طریق راه آهن در روسیه از اهمیت استراتژیکی بالایی برخوردار است و سهم قابل توجهی در اقتصاد این کشور دارد. با توجه به سهم ۸۵ درصدی حمل و نقل بار و ۲۷ درصدی حمل و نقل مسافر از طریق راه آهن، اهمیت این سیستم حمل و نقلی در روسیه بیش از پیش نمایان می شود.

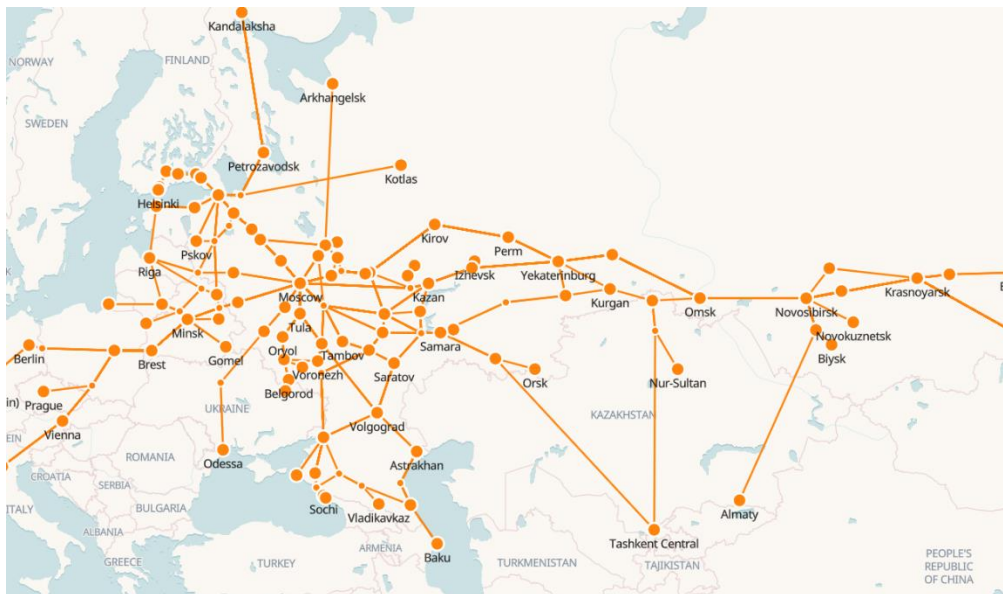
در شکل‌های زیر شبکه و گستردگی سیستم ریلی روسیه نشان داده شده است.



شکل ۴ شبکه گسترده سیستم ریلی روسیه

منبع: [Russia Trains](#)

شکل زیر شبکه ریلی روسیه را با دقت بیشتری به همراه شهرهای روسیه و اتصال آن به شهرهای کشورهای همسایه نشان می‌دهد.



شکل ۵ شبکه گسترده سیستم ریلی روسیه به همراه شهرهای روسیه

منبع: [Russia Trains](#)

۵.۴.۱. مزایای استفاده از سیستم ریلی روسیه برای حمل‌ونقل تجهیزات پزشکی و دارو

سیستم ریلی روسیه به دلیل ویژگی‌های زیر، می‌تواند گزینه مناسبی برای حمل‌ونقل تجهیزات پزشکی و دارو به ویژه در مسافت‌های طولانی باشد:

- پوشش گسترده: راه‌آهن ترانس سیبری و شاخه‌های متعدد آن پوشش بسیار وسیعی از مناطق روسیه را فراهم می‌کند. این امر امکان توزیع دارو در سراسر کشور از جمله مناطق دورافتاده و شهرهای بزرگ را فراهم می‌سازد.
- هزینه مناسب: حمل‌ونقل ریلی معمولاً برای محموله‌های حجیم و سنگین به ویژه در مسافت‌های طولانی اقتصادی‌تر از حمل‌ونقل هوایی و جاده‌ای است. این امر می‌تواند هزینه‌های لجستیکی شرکت‌های صادرات کننده به روسیه را کاهش دهد.
- ظرفیت بالا: قطارها ظرفیت حمل بار بسیار بالایی دارند و می‌توانند حجم زیادی از تجهیزات پزشکی و دارو را در یک سفر جابه‌جا کنند.
- ایمنی: حمل‌ونقل ریلی به طور کلی ایمنی بالایی دارد و ریسک آسیب دیدن کالا در حین حمل‌ونقل پایین است.

سیستم ریلی روسیه با وجود مزایای متعدد، چالش‌هایی نیز از جمله توسعه نامتوازن زیرساخت‌های ریلی در مناطق مختلف را دارد که باید قبل از تصمیم‌گیری در مورد استفاده از آن برای حمل‌ونقل تجهیزات پزشکی و دارو به دقت بررسی شوند. ارزیابی دقیق عوامل مختلفی مانند نوع دارو^۱ و تجهیزات پزشکی، مسیر و هزینه حمل‌ونقل و زمان تحویل برای انتخاب بهترین روش حمل‌ونقل ضروری است.

۵.۵. راه‌های آبی درون سرزمینی روسیه

روسیه با دارا بودن بزرگترین شبکه آبراه داخلی جهان به عنوان یک قطب مهم حمل و نقل آبی در سطح جهانی شناخته می‌شود. این شبکه گسترده، پنج منطقه دریایی مهم شامل دریای بالتیک، دریای سفید، دریای آزوف، دریای سیاه و دریای خزر را به یکدیگر متصل کرده و یکپارچگی لجستیکی قابل توجهی را در این کشور ایجاد نموده است. آبراه‌های داخلی روسیه، به ویژه رودخانه ولگا و کانال ولگا-دون نقش بسیار مهمی در تجارت داخلی و بین‌المللی این کشور ایفا می‌کنند. کالاهای حمل شده در این شبکه عمدتاً شامل محموله‌های فله خشک و مایع بوده و برخی محموله‌های پروژه‌های نیز از طریق این مسیرها جابه‌جا می‌شوند.

در سال ۲۰۱۸، حجم حمل و نقل در این شبکه عظیم به حدود ۱۲۰ میلیون تن رسید که نشان‌دهنده اهمیت حیاتی آن در اقتصاد روسیه است. بیش از ۱۳۰ بندر در طول بیش از ۱۰۰ هزار کیلومتر آبراه (از جمله ۱۶۷۰۰ کیلومتر آبراه مصنوعی) در این شبکه فعالیت می‌کنند.

^۱ برای حمل داروهای حساس به دما از جمله واکسن‌ها و بیوداروها نیازمندیم تا از وجود زیرساخت‌های مربوط به زنجیره سرد اطمینان حاصل کنیم.

۵.۵.۱. آبراه‌های کلیدی تجاری داخلی روسیه

۵.۵.۱.۱. رودخانه ولگا

ولگا به عنوان بزرگترین رودخانه اروپا نقش محوری در شبکه آبی روسیه دارد. این رودخانه دریای خزر را به قلب روسیه متصل کرده و امکان حمل کالا از بندر آستاراخان به شهرهای مهمی مانند مسکو، نیژنی نووگورود و ولگوگراد را فراهم می‌کند. کالاهای صادراتی از ایران می‌توانند از طریق این مسیر به راحتی به بازارهای داخلی روسیه دسترسی پیدا کنند.

۵.۵.۱.۲. رودخانه دون و کانال ولگا-دون

رودخانه دون با اتصال به ولگا از طریق کانال ولگا-دون، ارتباط بین دریای خزر و دریای سیاه را برقرار می‌کند. این مسیر آبی علاوه بر بازار داخلی روسیه دسترسی به بازارهای منطقه دریای سیاه را نیز امکان‌پذیر می‌سازد.

۵.۵.۲. مزایای استفاده از آبراه‌های داخلی روسیه

هزینه پایین: حمل و نقل آبی معمولاً مقرون به صرفه‌تر از حمل و نقل جاده‌ای و هوایی است.

ظرفیت بالا: آبراه‌ها ظرفیت حمل بار بسیار بالایی دارند.

پوشش گسترده: شبکه آبراهی روسیه، پوشش وسیعی از مناطق مختلف این کشور را فراهم می‌کند.

۵.۵.۳. اهمیت برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی از ایران به روسیه

برای صادرات تجهیزات دارویی و پزشکی از ایران به روسیه استفاده از آبراه‌های داخلی روسیه به ویژه رودخانه ولگا و کانال ولگا-دون می‌تواند یک گزینه بسیار مناسب باشد. این مسیرها امکان حمل و نقل مقرون به صرفه و ایمن کالاها به مناطق مختلف روسیه را فراهم کرده و به تسهیل تجارت بین دو کشور کمک شایانی می‌نماید.

۵.۶. بحث و بررسی بهترین نوع حمل محصولی از کشور ایران به مقصد روسیه

برای انتخاب بهترین روش حمل و نقل دارو و تجهیزات پزشکی از ایران به روسیه، عوامل متعددی از جمله هزینه، زمان تحویل، زیرساخت‌های موجود، یکپارچگی محصول و الزامات قانونی باید به دقت بررسی شوند. در ادامه، تحلیل مختصری از روش‌های مختلف حمل و نقل در روسیه و مزایا و معایب هر یک ارائه شده است و چندین مسیر پیشنهادی برای حمل دارو و تجهیزات پزشکی پیشنهاد می‌شود.

۵.۶.۱. حمل و نقل هوایی: سریع‌ترین اما گران‌ترین گزینه

حمل و نقل هوایی به دلیل سرعت بالا و امکانات گسترده برای حفظ زنجیره سرد، یکی از رایج‌ترین روش‌های حمل و نقل دارو و تجهیزات پزشکی است.

۵.۶.۱.۱. مزایای حمل و نقل هوایی

سرعت: سریع‌ترین روش حمل و نقل است و برای کالاهای فاسدشدنی یا مورد نیاز فوری بسیار مناسب است.
زنجیره سرد: فرودگاه‌های بزرگ ایران از جمله فرودگاه امام خمینی و فرودگاه‌های بزرگ روسیه مانند فرودگاه‌های بین‌المللی دومودووو و شرمتیوو مسکو مجهز به امکانات نگهداری در دمای کنترل شده هستند که برای داروهای حساس به دما از جمله واکسن‌ها و بیودارو ضروری است.
ایمنی: به دلیل مراحل حمل و نقل کمتر احتمال آسیب یا آلودگی کالا کاهش می‌یابد.

۵.۶.۱.۲. معایب حمل و نقل هوایی

هزینه: گران‌ترین روش حمل و نقل است و ممکن است برای محموله‌های بزرگ مقرون به صرفه نباشد.
محدودیت ظرفیت: برای محموله‌های حجیم یا سنگین ممکن است با محدودیت ظرفیت مواجه شویم.

۵.۶.۱.۳. بهترین زمان استفاده

حمل و نقل هوایی برای کالاهای با ارزش بالا، فوری و داروهای حساس به دما که نیاز به حمل و نقل سریع و ایمن دارند، بهترین گزینه است. با این حال هزینه بالای آن باید در نظر گرفته شود.

۵.۶.۲. حمل و نقل ریلی: تعادل بین سرعت و هزینه

حمل و نقل ریلی به عنوان یک گزینه میانه بین حمل و نقل هوایی و دریایی مزایای منحصر به فردی را ارائه می‌دهد.

۵.۶.۲.۱. مزایای حمل و نقل ریلی:

- **سرعت مناسب:** سرعت حمل و نقل ریلی نسبت به حمل و نقل دریایی بیشتر و نسبت به حمل و نقل هوایی کمتر است. با توسعه کریدورهای حمل و نقل مانند کریدور شمال-جنوب امکان انتقال سریع‌تر داروها از ایران به روسیه فراهم می‌شود.
- **ظرفیت بالا:** قطارها ظرفیت حمل بار بسیار بالایی دارند و برای حمل محموله‌های بزرگ تجهیزات پزشکی یا دارو بسیار مناسب هستند.
- **حفظ زنجیره سرد:** استفاده از واگن‌های یخچال‌دار امکان حفظ دمای مورد نیاز برای داروهای حساس به دما را فراهم می‌کند.

۵.۶.۲.۲. معایب حمل و نقل ریلی

- **محدودیت‌های جغرافیایی:** شبکه ریلی در همه مناطق روسیه پوشش یکسانی ندارد و برای برخی مناطق دورافتاده سایر روش‌های حمل و نقل مناسب‌تر است.
- **زمان طولانی‌تر نسبت به حمل و نقل هوایی:** زمان حمل و نقل ریلی نسبت به حمل و نقل هوایی طولانی‌تر است.

۵.۶.۲.۳. بهترین زمان استفاده

حمل و نقل ریلی برای محموله‌های بزرگ و غیر فوری گزینه مناسبی است. به‌ویژه برای حمل کالا به مناطق مرکزی و شمالی روسیه حمل و نقل ریلی می‌تواند بسیار اقتصادی و کارآمد باشد.

۵.۶.۳. حمل و نقل دریایی: اقتصادی‌ترین گزینه برای محموله‌های بزرگ

حمل و نقل دریایی به‌ویژه از طریق بنادر جنوبی روسیه مانند آستاراخان و ماخاچ‌کالا به دلیل ظرفیت بالا و هزینه پایین برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به روسیه می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

۵.۶.۳.۱. مزایای حمل و نقل دریایی:

- هزینه پایین: اقتصادی‌ترین گزینه برای حمل محموله‌های بزرگ و سنگین است.
- ظرفیت بالا: بدون محدودیت در حجم و وزن کالا، امکان حمل محموله‌های بسیار بزرگ را فراهم می‌کند.
- دسترسی به آبراه‌های داخلی: از طریق بنادر جنوبی، دسترسی به شبکه آبراه‌های داخلی روسیه و توزیع کالا در مناطق مرکزی کشور تسهیل می‌شود.

۵.۶.۳.۲. معایب حمل و نقل دریایی:

- سرعت پایین: زمان حمل و نقل نسبت به سایر روش‌ها بسیار طولانی‌تر است و برای کالاهای فاسدشدنی یا مورد نیاز فوری مناسب نیست.
- چالش در حفظ زنجیره سرد: حفظ دمای مناسب برای کالاهای حساس به دما در طول سفر دریایی طولانی نیازمند تجهیزات و مراقبت‌های ویژه است.

۵.۶.۳.۳. بهترین زمان استفاده

حمل و نقل دریایی برای محموله‌های بزرگ، غیر فوری و کالاهایی که حساسیت کمتری به زمان دارند، به‌ویژه در مواردی که هزینه حمل و نقل عامل اصلی تصمیم‌گیری است، گزینه مناسبی می‌باشد. با این حال برای کالاهای فاسدشدنی یا مورد نیاز فوری روش‌های دیگری مانند حمل و نقل هوایی یا ریلی مناسب‌تر هستند.

۵.۶.۴. حمل و نقل جاده‌ای: انعطاف‌پذیری اما با محدودیت‌های زمانی

حمل و نقل جاده‌ای به دلیل انعطاف‌پذیری بالا در مسیر و مقصد به ویژه برای توزیع کالا در مناطق دور افتاده و روستایی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۵.۶.۴.۱. مزایای حمل و نقل جاده‌ای

- انعطاف‌پذیری بالا: امکان تحویل مستقیم کالا به هر نقطه‌ای از روسیه را فراهم می‌کند.
- مقرون به صرفه برای مسافت‌های کوتاه: برای حمل و نقل‌های داخلی و مسافت‌های کوتاه اقتصادی‌تر است.

۵.۶.۴.۲. معایب حمل و نقل جاده‌ای

- زمان طولانی‌تر: به دلیل بررسی‌های مرزی و احتمال تاخیر در گمرک زمان حمل و نقل نسبت به سایر روش‌ها طولانی‌تر است.
- چالش در حفظ زنجیره سرد: حفظ دمای مناسب در طول سفر به ویژه در مرزها می‌تواند مشکل باشد.

۵.۶.۴.۳. بهترین زمان استفاده

حمل و نقل جاده‌ای به عنوان مکمل سایر روش‌ها برای توزیع کالا در مناطق دور افتاده و روستایی پس از رسیدن کالا به مراکز اصلی روسیه مناسب است.

۵.۶.۵. استراتژی پیشنهادی: حمل و نقل چند وجهی

حمل و نقل چند وجهی: تلفیق روش‌های مختلف حمل و نقل - حمل و نقل هوایی یا دریایی برای محموله اصلی از ایران و سپس حمل و نقل ریلی یا جاده‌ای برای توزیع داخلی در روسیه - انعطاف‌پذیرترین و کارآمدترین راهکار را ارائه می‌دهد.

- هوایی و ریلی: برای کالاهای دارویی با ارزش بالا که نیازمند تحویل سریع هستند، از حمل و نقل هوایی به مراکز اصلی مانند مسکو یا سن پترزبورگ و سپس حمل و نقل ریلی برای توزیع در مرکز روسیه استفاده شود.
- دریایی و جاده‌ای: برای محموله‌های بزرگ تجهیزات پزشکی از حمل و نقل دریایی به آستاراخان یا ماخاچ‌کالا و پس از آن از حمل و نقل جاده‌ای به مناطق مجاور استفاده شود.

۶. واردات کشور روسیه

۶.۱. نمایی کلی از واردات روسیه در سال ۲۰۲۳ بر اساس کد تعرفه دو رقمی

تجزیه و تحلیل داده‌های واردات فدراسیون روسیه از اطلاعات بدست آمده از پایگاه داده‌های مرکز تجارت جهانی^۱ (ITC) چشم‌انداز روشنی از فرصت‌ها و چالش‌های موجود برای صادرات محصولات ایرانی، به ویژه در حوزه دارو، تجهیزات پزشکی و ملزومات دارویی ارائه می‌دهد. جدول زیر مهم‌ترین بخش‌های محصولات وارداتی فدراسیون روسیه را نشان می‌دهد. در ادامه نتایج تحلیل داده‌های بدست آمده و مفاهیم کلیدی برای صادرکنندگان ارائه می‌شود.

جدول ۵ واردات روسیه در سال ۲۰۲۳

منبع: مرکز تجارت جهانی

کد تعرفه	برچسب کالا	ارزش	تراز تجاری	رشد سالانه	رشد سالانه	رشد سالانه	سهم در	رتبه بندی	میانگین	تمرکز	میانگین
		وارداتی در	۲۰۲۳	ارزش بین	ارزش بین	صادرات	واردات	در واردات	فاصله	کشورهای	کشورهای
		سال ۲۰۲۳	(هزار دلار)	-۲۰۲۲	-۲۰۱۹	جهانی بین	جهانی (%)	جهانی	تامین	تامین	تامین
		(هزار دلار)		(%) ۲۰۲۳	(%) ۲۰۲۳	۲۰۱۹-	۲۰۲۳		کننده ^۲	کننده	کننده
									(کیلومتر)		
مجموع محصولات ^۳	تمامی محصولات	۲۰۸,۳۸۷,۲۷۸	۱۹۹,۴۶۶,۰۲۳	۹	۹	۸	۰.۹	۴,۲۰۲	۰.۳	۴.۴	۱.۳
۸۴	راکتورهای هسته ای، بویلرها، ماشین آلات و وسایل مکانیکی؛ بخش هایی از آن	۳۸,۹۹۴,۶۸۸	-۳۵,۴۵۸,۵۱۳	-۱	۱۳	۶	۱.۵	۱۹	۴,۳۵۷	۰.۴۳	۱.۷
۸۷	وسایل نقلیه غیر از راه آهن یا تراموا و قطعات و لوازم جانبی آنها	۲۸,۱۵۰,۵۸۳	-۲۷,۴۱۳,۲۵۹	۳	۹۴	۸	۱.۵	۱۵	۴,۸۰۲	۰.۶۵	۱۰.۲

^۱ International Trade Center (ITC)

^۲ تمرکز بازار بر اساس شاخص هرفیندال سنجیده می‌شود. این شاخص با محاسبه مجذور سهم هر کشور در بازار و سپس جمع کردن آن‌ها به دست می‌آید. هرچه این شاخص بزرگ‌تر باشد، تمرکز بازار بیشتر و بازار انحصاری‌تر است.
^۳ این سطر از جدول، آمار مجموع تمام محصولات وارداتی به روسیه را نشان می‌دهد.



کد تعرفه	برجسب کالا	ارزش وارداتی در سال ۲۰۲۳ (هزار دلار)	تراز تجاری ۲۰۲۳ (هزار دلار)	رشد سالانه ارزش بین ۲۰۲۳-۲۰۲۲ (%)	رشد سالانه صادرات جهانی بین ۲۰۲۳-۲۰۱۹ (%)	سهم در واردات جهانی (%)	رتبه بندی در واردات جهانی	میانگین فاصله کشورهای تامین کننده (کیلومتر)	تمرکز کشورهای تامین کننده	میانگین تعرفه اعمال شده توسط فدراسیون روسیه (%)
۸۵	ماشین آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها؛ دستگاه‌های ضبط و تکثیر صدا، دستگاه‌های ضبط و تکثیر تصویر و صدا تلویزیونی و قطعات و لوازم جانبی این گونه محصولات	۲۲,۷۵۳,۲۵۷	-۲۱,۰۸۱,۵۹۸	-۳	۱۱	۰.۶	۳۳	۴,۶۲۲	۰.۵۵	۲
۳۰	محصولات دارویی	۱۲,۴۹۸,۶۹۷	-۱۲,۰۶۱,۷۴۷	۲	-۱۱	۱.۴	۱۴	۲,۶۵۲	۰.۱	۲.۷
۳۹	پلاستیک و مصنوعات از آن	۸,۰۱۶,۳۶۹	-۵,۵۷۰,۳۸۲	۴	-۷	۱.۱	۲۴	۴,۰۰۱	۰.۳۳	۵
۹۰	ابزار و دستگاه ها و تجهیزات پزشکی یا جراحی، نوری، عکاسی، سینمایی، اندازه گیری، چک کردن، دقیق، قطعات و لوازم جانبی آن	۶,۸۳۲,۰۹۹	-۶,۳۹۴,۸۸۲	-۴	۴	۱	۲۵	۳,۹۲۸	۰.۲۱	۲.۷

۶.۲. تحلیل کلی واردات روسیه

کل واردات روسیه در سال ۲۰۲۳ به ۲۰۸.۴ میلیارد دلار رسید. تراز تجاری مثبت ۱۹۹.۵ میلیارد دلاری روسیه نشان دهنده آن است که صادرات این کشور به مراتب بیشتر از واردات آن است. این تراز تجاری مثبت، نشانه‌ای از اقتصاد قوی روسیه و توانایی آن در واردات طیف گسترده‌ای از محصولات است.

نرخ رشد سالانه واردات روسیه از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ تقریباً صفر بوده است. با این حال، در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ شاهد رشد ۹ درصدی بودیم. این امر حاکی از آن است که علی‌رغم رشد اخیر، واردات روسیه روند افزایشی پایدار و طولانی‌مدتی را تجربه نکرده است.

روسیه با سهم ۰.۹ درصدی از کل واردات جهانی در رتبه ۳۰ جهانی قرار دارد.

بخش قابل توجهی از واردات روسیه به ماشین‌آلات، تجهیزات و قطعات اختصاص دارد. این امر نشان می‌دهد که روسیه برای پیشرفت‌های تکنولوژیکی و افزایش تولید داخلی همچنان به فناوری‌های خارجی وابسته است.

۶.۳. بخش‌های کلیدی مرتبط با ظرفیت صادرات ایران به روسیه در زمینه محصولات

دارویی و تجهیزات پزشکی

۶.۳.۱. HS ۳۰ کد (محصولات دارویی)

محصولات دارویی چهارمین بخش بزرگ واردات روسیه را تشکیل می‌دهند. در سال ۲۰۲۳، روسیه ۱۲.۵ میلیارد دلار محصولات دارویی وارد کرده است. با توجه به کسری تجاری ۱۲.۱ میلیارد دلاری در این حوزه روسیه به شدت به واردات دارو وابسته است. نرخ رشد سالانه واردات دارو در این کشور از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳، ۲ درصد بوده است. اما در سال ۲۰۲۳، این نرخ به دلیل عوامل ژئوپلیتیکی و تحریم‌ها ۱۱ درصد کاهش یافته است. با این حال روسیه با سهم ۱.۴ درصدی از واردات جهانی دارو بازار قابل توجهی را به خود اختصاص داده است. فاصله نسبتاً نزدیک ایران به روسیه و همچنین تعرفه پایین واردات دارو برای داروهای ایرانی فرصت مناسبی را برای صادرات محصولات دارویی ایران به این کشور فراهم می‌کند.

۶.۳.۲. HS ۹۰ کد (ابزار و تجهیزات پزشکی)

ابزار و تجهیزات پزشکی ششمین بخش بزرگ واردات روسیه را تشکیل می‌دهند. در سال ۲۰۲۳، روسیه ۶.۸ میلیارد دلار ابزار و

^۱ کدهای HS یک سیستم طبقه‌بندی جهانی برای کالاها هستند که توسط سازمان جهانی گمرک (WCO) تدوین شده است. این کدها به مأموران گمرکی در سراسر جهان کمک می‌کنند تا کالاها را به سرعت و دقیق شناسایی و بر اساس آن، تعرفه‌ها، مالیات‌ها و سایر مقررات گمرکی را اعمال کنند. ساختار کدهای HS

دو رقم اول: فصل یا دسته کلی کالا را مشخص می‌کند. (مثلاً ۰۹ برای چای و قهوه)

اعداد سوم و چهارم: سرفصل یا جزئیات بیشتری از کالا را مشخص می‌کند. (مثلاً ۰۹۰۲ برای چای یا بدون اسانس)

اعداد پنجم و ششم: عنوان کالا را دقیق‌تر مشخص می‌کند. (مثلاً ۰۹۰۲۱۰ برای چای سبز)

ارقام اضافی: کدهای ملی هستند که توسط هر کشور برای اهداف خاص خود اضافه می‌شود.

تجهیزات پزشکی وارد کرده است. با توجه به کسری تجاری ۶.۴ میلیارد دلاری در این حوزه، روسیه به شدت به واردات تجهیزات پزشکی وابسته است. نرخ رشد سالانه واردات این محصولات از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳، ۴ درصد کاهش یافته است. اما در سال ۲۰۲۳، با بهبود شرایط پس از همه‌گیری کرونا، نرخ رشد به ۴ درصد افزایش یافته است. روسیه با سهم ۱ درصدی از واردات جهانی ابزار و دستگاه‌های پزشکی، بازار قابل توجهی را به خود اختصاص داده است. تعرفه پایین واردات این محصولات فرصت مناسبی را برای صادرات تجهیزات پزشکی ایران به این کشور فراهم می‌کند.

۶.۴. بخش‌های کلیدی واردات روسیه

۶.۴.۱. HS کد ۸۴ (راکتورهای هسته‌ای، بویلرها، ماشین‌آلات و لوازم مکانیکی)

در سال ۲۰۲۳، روسیه ۳۹ میلیارد دلار در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی وارد کرده است که نشان‌دهنده رشد ۱۳ درصدی نسبت به سال قبل است. این بخش، بزرگترین بخش واردات روسیه محسوب می‌شود. رشد قابل توجه این بخش، حاکی از بهبود زیرساخت‌های تولیدی در روسیه است که می‌تواند به طور غیرمستقیم بر بخش مراقبت‌های بهداشتی نیز تأثیرگذار باشد.

۶.۴.۲. HS کد ۸۵ (ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی)

در سال ۲۰۲۳، روسیه ۲۲.۸ میلیارد دلار در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی واردات داشته است که نشان‌دهنده رشد ۱۱ درصدی نسبت به سال قبل است. این سرمایه‌گذاری‌ها نشان‌دهنده روند رو به رشد دیجیتالی شدن در روسیه است. توسعه زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در روسیه می‌تواند تقاضا برای تجهیزات پزشکی پیشرفته را افزایش دهد.

۶.۵. ملاحظات اقتصادی و ژئوپلیتیکی روسیه در تامین منابع وارداتی

پراکندگی منابع تامین: در همه‌ی دسته‌های محصولات وارداتی به روسیه تنوع بالای کشورهای تامین‌کننده مشاهده می‌شود. این تنوع فرصتی ارزشمند برای صادرکنندگان ایرانی فراهم می‌کند تا در بازار رقابتی روسیه جایگاه متمایز خود را پیدا کنند. مزیت موقعیت جغرافیایی: روسیه برای تامین کالاهای مورد نیاز خود به طور متوسط از فاصله‌ای بیش از ۴۲۰۰ کیلومتری واردات انجام می‌دهد. در مقابل نزدیکی جغرافیایی ایران می‌تواند مزیت رقابتی قابل توجهی در زمینه کاهش هزینه‌ها و زمان تحویل به‌ویژه برای محصولات حساس مانند دارو و تجهیزات پزشکی فراهم کند.

پیامدها:

- **افزایش رقابت‌پذیری:** صادرکنندگان ایرانی به دلیل نزدیکی به روسیه می‌توانند به این مزیت تکیه کرده و امکان رقابت در قیمت محصولات صادراتی خود در بازار روسیه را داشته باشند.
- **فرصت‌های جدید تجاری:** چالش‌های ژئوپلیتیکی روسیه می‌تواند فرصت‌های جدیدی را برای توسعه روابط تجاری ایران با این کشور ایجاد کند. به‌ویژه تا زمانی که تامین‌کنندگان غربی با محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها یا اختلالات لجستیکی مواجه هستند ایران می‌تواند جایگزین مناسبی برای آنها باشد.

- فرصت‌های طلایی در بازار دارویی و تجهیزات پزشکی روسیه: اتکای شدید روسیه به واردات این محصولات، همراه با نزدیکی جغرافیایی و قیمت‌های رقابتی ایران فرصتی استثنایی برای رشد صادرات ایجاد کرده است. برای موفقیت در این بازار تمرکز بر کیفیت محصولات، انطباق با استانداردهای بین‌المللی و ایجاد زنجیره تأمین کارآمد ضروری است.
- **رصد دقیق تحولات:** با وجود کاهش موقت واردات در سال‌های اخیر بهبود اخیر نشان از پتانسیل بالای این بازار دارد. ورود به موقع و ایجاد مشارکت‌های استراتژیک سودآوری بلندمدت را برای شرکت‌های ایرانی تضمین می‌کند.
- **بهره‌برداری از مزایای تعرفه‌های پایین:** تعرفه‌های گمرکی پایین امکان دسترسی به بازار روسیه را تسهیل کرده است. سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و ایجاد شبکه توزیع قوی موقعیت رقابتی ایران را تقویت خواهد کرد.

۶.۶. میزان واردات خدمات کشور روسیه

باتوجه به اطلاعات بدست آمده از بانک داده‌های اطلاعاتی مرکز تجارت جهانی (ITC)^۱ در بخش خدمات، روسیه در سال‌های گذشته در زمینه‌های زیر اقدام به واردات خدمات داشته است:

- خدمات ساخت و تولید بر روی مواد اولیه متعلق به دیگران^۲
- خدمات تعمیر و نگهداری تجهیزات
- خدمات حمل و نقل کالاها و مسافران
- خدمات ارتباطات، فناوری اطلاعات و خدمات کامپیوتری
- خدمات گردشگری و سفر
- هزینه‌های استفاده از حقوق مالکیت معنوی

تحریم‌های ناشی از جنگ روسیه و اوکراین به همراه اختلالات در زنجیره‌های تأمین جهانی باعث کاهش قابل توجه واردات خدمات در بخش‌هایی مانند حمل‌ونقل، فناوری اطلاعات، مالی و گردشگری شده است. این کاهش به ویژه در سال ۲۰۲۲ بسیار محسوس بوده است.

^۱ https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

^۲ Manufacturing Services on Physical Inputs Owned by Others

۷. بازار داروی روسیه و شکاف‌های موجود در آن

۷.۱. ساختار بازار دارو

بازار دارو بر اساس زمینه‌های درمانی مورد استفاده به زیرمجموعه‌های مختلفی تقسیم می‌شود. این زیرمجموعه‌ها شامل داروهای درمان سرطان، دیابت، روماتیسم، بیماری‌های پوستی، عفونت‌های ویروسی، بیماری‌های خودایمنی، بیماری‌های ریوی، اختلالات حسی، فشار خون بالا، مشکلات انعقادی خون، بیماری‌های عصبی مانند ام‌اس، اختلالات چربی خون، واکسن‌ها و موارد دیگر را شامل می‌شود.

از سوی دیگر، می‌توان بازار دارو را به صورت داروهای برند، داروهای مشابه زیستی (بیوسیمیلار)، داروهای ژنریک و داروهای نادر که برای درمان بیماری‌های خاص یا گروه خاصی از بیماران استفاده می‌شوند دسته‌بندی کرد.

۷.۲. تحلیل بازار داروی روسیه

روسیه در سال ۲۰۲۳ بیش از ۱۲ میلیارد دلار دارو وارد کرده است. و داروهای مخصوص سرطان بیشترین سهم از واردات دارو را داشته‌اند. بازار دارویی روسیه به دنبال افزایش آگاهی مصرف‌کنندگان نسبت به مسایل درمانی و مراقبت‌های بهداشتی و همچنین به دلیل توجه و ابتکارات دولت برای بهبود دسترسی به انواع داروها با افزایش تقاضا برای داروهای نوآورانه مواجه شده است. و تقاضای دارو در روسیه در چند سال اخیر به طور مداوم در حال افزایش بوده است.

- **ترجیحات مصرف‌کنندگان:** مشتریان در بازار روسیه داروهای وارداتی را به دلیل کیفیت و ایمنی بالای آنها بر تولیدات داخلی ترجیح می‌دهند. و همچنین تقاضای فزاینده‌ای برای داروهای طبیعی و ارگانیک در بازار دارویی روسیه شکل گرفته است.
- **گرایش‌ها و روندهای بازار:** بازار دارویی روسیه در حال تغییر به سمت رویکردی بیمار محور^۱ است. این گرایش به واسطه افزایش امکان دسترسی به اطلاعات و تمایل به گزینه‌های درمانی شخصی‌سازی شده ایجاد شده است. علاوه بر این استفاده از پلتفرم‌های تجارت الکترونیک برای خرید داروها در روسیه افزایش یافته است، که این امر نیز منجر به افزایش رقابت بین تامین‌کنندگان شده است.
- **شرایط خاص بازار روسیه:** بازار داروی روسیه تحت نظارت شدید دولت قرار دارد که این امر باعث شده فرآیند تأیید محصولات جدید به کندی پیش رود. این موضوع برای شرکت‌های خارجی که قصد ورود به این بازار را دارند، مانع بزرگی ایجاد کرده است. علاوه بر این سطح بالای فساد در اکوسیستم داروی روسیه باعث کاهش اعتماد مصرف‌کنندگان شده است.
- **تاثیر عوامل کلان اقتصادی بر بازار داروی روسیه:** اقتصاد روسیه در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌های اقتصادی و جنگ اوکراین با چالش‌های بسیاری مواجه بوده است. کاهش درآمدهای نفتی و محدودیت‌های تجاری، قدرت خرید خانوارهای روسی را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. با وجود این شرایط دشوار، دولت روسیه

¹ Patient-Centric Approach

سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی را در بخش بهداشت و درمان انجام داده است. توسعه زیرساخت‌های بهداشتی و افزایش دسترسی به خدمات درمانی تا حدودی از اثرات منفی تحریم‌ها بر سلامت مردم کاسته است.

۷.۳. مطالعه کمی بازار داروی روسیه

در این قسمت سعی می‌کنیم به شکل عمیق‌تر با بررسی اطلاعات کمی از جمله

- اندازه و رشد بازار
- مطالعه وضعیت رقابت (وضعیت رقابتی داخلی و خارجی)
- روند قیمت‌ها
- تعرفه‌های وارداتی
- مقررات بازار صادرات
- ارزیابی دقیق ریسک‌ها و فرصت‌ها

اقدام به مطالعه بازار داروی روسیه کنیم. و در ادامه یک گروه محصول را در سطح HS کد ۶ مطالعه کرده و زوایای مختلف بازار روسیه را بیشتر آشکار سازیم.

۷.۴. کشورهای صادر کننده دارو به روسیه

بر اساس اطلاعات کسب شده از بانک اطلاعاتی مرکز تجارت جهانی شش کشور عمده صادرکننده دارو به روسیه به شرح زیر است.^۱

جدول ۶ کشورهای عمده صادرکننده دارو به روسیه

منبع: مرکز تجارت جهانی

صادرکننده	ارزش وارداتی در سال ۲۰۲۳ (هزار دلار)	تراز تجاری ۲۰۲۳ (هزار دلار)	سهم در واردات روسیه (%)	رشد ارزش وارداتی بین ۲۰۲۳-۲۰۱۹ (%)	رشد ارزش وارداتی بین ۲۰۲۳-۲۰۲۲ (%)	میانگین فاصله کشورها تامین کننده (کیلومتر)	تمرکز کشورهای تامین کننده	میانگین تعرفه (تخمینی) اعمال شده توسط فدراسیون روسیه (%)
مجموع	۱۲,۴۹۸,۶۹۷	-۱۲,۰۶۱,۷۴۷	۱۰۰	۲	-۱۱	۲,۶۵۲		
آلمان	۲,۴۵۰,۱۳۲	-۲,۴۴۸,۱۵۲	۱۹.۶	۴	-۲۴	۳,۷۹۸	۰.۰۸	۳.۶
سوئیس	۱,۸۷۰,۲۶۰	-۱,۸۶۸,۵۸۳	۱۵	۹	-۷	۴,۶۸۷	۰.۱۲	۳.۶
بلژیک	۱,۶۸۶,۷۰۱	-۱,۶۸۶,۲۳۸	۱۳.۵	۱۰	-۲۰	۳,۹۱۵	۰.۰۸	۳.۶
هلند	۷۱۱,۶۴۷	-۷۱۱,۲۶۷	۵.۷	-۸	-۱۵	۲,۹۲۰	۰.۰۶	۳.۶
اسلونی	۶۵۷,۰۴۹	-۶۴۶,۱۴۷	۵.۳	۱۶	۰	۸۶۲	۰.۵۷	۳.۶
اتریش	۶۰۱,۹۳۲	-۵۹۴,۰۹۹	۴.۸	-۵	-۸	۲,۶۱۸	۰.۰۹	۳.۶

آنالیز داده‌های واردات دارو به روسیه نشان می‌دهد که این کشور با سهم ۱.۴ درصدی از بازار جهانی دارو، رتبه چهاردهم در میان واردکنندگان این محصولات را دارد. همچنین تأمین‌کنندگان دارو به روسیه از فاصله متوسط ۲۶۵۲ کیلومتری به این کشور کالا صادر می‌کنند و تمرکز بازار نیز کم است. بازار دارویی روسیه با چالش‌های ناشی از تحولات ژئوپلیتیکی مواجه است. این بازار که تاکنون به شدت به واردات از اروپا وابسته بوده، اکنون به دنبال تنوع‌بخشی در منابع تأمین خود است. کاهش وابستگی به واردات اروپایی فرصت‌های جدیدی را برای شرکت‌های دارویی غیر اروپایی ایجاد کرده است. عوامل کلیدی مؤثر در این بازار عبارتند از: نوسانات در زنجیره تأمین، تنوع تأمین‌کنندگان و اهمیت انعطاف‌پذیری در شرایط نامطمئن. با توجه به اطلاعات بدست آمده، می‌توان به چند نکته مهم در مورد بازار دارویی روسیه اشاره کرد:

۷.۴.۱. رشد و نوسانات در واردات دارو به روسیه

میانگین رشد سالانه واردات دارو در دوره ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ حدود ۲ درصد بوده است. با این حال، جنگ اوکراین و تحریم‌های مرتبط با آن، باعث کاهش ۱۱ درصدی واردات در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ شد. این کاهش عمدتاً به دلیل محدودیت‌های تجاری

^۱ برای کسب اطلاعات کامل در رابطه با همه کشورهای صادرکننده پیشنهاد می‌شود به لینک و سایت trademap.org مراجعه شود. البته توجه به این نکته ضروری است که برای دسترسی کامل به سایت و اطلاعات فوق کاربر نیازمند ثبت‌نام در سایت‌های ITC است.

با کشورهای اروپایی مانند آلمان، بلژیک و هلند بوده است. با این حال، واردات از برخی کشورهای دیگر مانند مجارستان، اسلوانی، ایرلند، بریتانیا و سوئد با رشد قابل توجهی همراه بوده است.

نتایج برای ایران: صادرکنندگان ایرانی با رقابت شدید از سوی تأمین کنندگان اروپایی روبرو هستند که بسیاری از آنها دارای تخصص فنی بالا، انطباق با مقررات و برند قوی تر هستند. برای ورود به این بازار، شرکت‌های ایرانی باید محصولات متمایزی ارائه دهند، از مزیت‌های هزینه‌ای برخوردار باشند، یا در بازارهای خاص مانند داروهای ژنریک یا داروهای تخصصی تمرکز کنند.

۷.۴.۲. تنوع و تمرکز جغرافیایی تأمین کنندگان دارو در روسیه

- **تنوع تأمین کنندگان:** شاخص تمرکز بازار پایین نشان می‌دهد که روسیه داروهای خود را از طیف گسترده‌ای از کشورها وارد می‌کند. این تنوع امنیت تأمین دارو را در شرایط تحریم و محدودیت‌های تجاری افزایش می‌دهد.
- **تسلط کشورهای اروپایی:** با این حال بسیاری از تأمین کنندگان اصلی دارو به روسیه در اروپا قرار دارند. کشورهای آلمان، سوئیس و بلژیک به تنهایی حدود نیمی از واردات داروی روسیه را تأمین می‌کنند. این وابستگی به اروپا روسیه را در برابر تغییرات در سیاست‌های تجاری این کشورها آسیب‌پذیر می‌کند.

۷.۴.۳. تغییرات در الگوی تأمین دارو در روسیه

در حالی که کشورهای اروپایی مانند آلمان، سوئیس و بلژیک سهم قابل توجهی از بازار دارویی روسیه را در اختیار دارند، اما رشد منفی صادرات این کشورها به روسیه نشان می‌دهد که روابط تجاری سنتی در حال تغییر است. در مقابل کشورهای آسیایی مانند چین و کشورهای اروپای شرقی مانند مجارستان و ایرلند، رشد چشمگیری در صادرات دارو به روسیه داشته‌اند. همچنین، برخی کشورهای کوچک‌تر اروپایی مانند کرواسی و سوئد نیز به عنوان تأمین کنندگان جدید دارو به روسیه مطرح شده‌اند. این تغییرات نشان می‌دهد که روسیه در تلاش است تا تنوع بیشتری در منابع تأمین دارو ایجاد کند و وابستگی خود را به کشورهای اروپایی کاهش دهد.

نتایج برای ایران: صادرکنندگان ایرانی همچنین باید دلیل رشد این کشورها را بررسی کرده و ارزیابی کنند که آیا می‌توانند استراتژی‌های مشابهی (مانند ایجاد اتحادها، ارائه فرمول‌های دارویی منحصر به فرد) را اجرا کنند یا خیر. همچنین، به دلیل چالش‌هایی که برخی از بازیگران اصلی با آن مواجه‌اند ممکن است فضای جدیدی برای ورود بازیکنان جدید ایجاد شود.

۷.۴.۴. تعرفه‌ها و مقررات واردات دارو به روسیه

میانگین تعرفه ۳.۶ درصدی برای واردات دارو به روسیه محیطی مطلوب برای ورود محصولات دارویی خارجی ایجاد کرده است. این تعرفه پایین به همراه تمرکز کم واردات از کشورهای خاص فرصت مناسبی را برای کشورهای غیر اروپایی فراهم کرده تا وارد

بازار دارویی روسیه شوند. به نظر می‌رسد روسیه در تلاش است تا با تعدیل مقررات خود، این روند را تسریع کرده و تنوع در منابع تأمین دارو را افزایش دهد.

۷.۴.۵. چالش‌های ژئوپلیتیکی و پاسخ‌های استراتژیک روسیه در حوزه دارو

تحریم‌ها و اختلالات ناشی از جنگ در اوکراین، تأثیر قابل توجهی بر واردات دارو به روسیه گذاشته است. این شرایط، روسیه را به سمت اتخاذ راهکارهای جدیدی سوق داده است. از جمله این راهکارها می‌توان به افزایش تولید داخلی داروهای ضروری و تقویت روابط تجاری با کشورهای غیرغربی اشاره کرد. هدف از این اقدامات کاهش وابستگی به واردات دارو و افزایش امنیت تأمین دارو در کشور است.

۷.۴.۶. استراتژی موقعیت‌یابی ایران

صنعت داروسازی ایران باید بر توانایی خود در تولید داروهای ژنریک با کیفیت بالا و بیوداروها با قیمت‌های رقابتی تأکید کند. با توجه به نیاز مبرم روسیه به راه‌حل‌های مقرون به صرفه در حوزه بهداشت و درمان، ایران می‌تواند از تجربه خود در مقاومت در برابر تحریم‌ها استفاده کرده و قراردادهای تأمین بلندمدت و پایدار ارائه دهد.

همچنین شرکت‌های ایرانی باید با انجام تحقیقات بازار نیازهای درمانی برآورده نشده در روسیه در زمینه‌هایی مانند سرطان‌شناسی، بیماری‌های قلبی عروقی، بیماری‌های مزمن و بیماری‌های نادر را شناسایی کنند. و بر روی توسعه داروهای تخصصی تمرکز کنند.

حمایت دولت: سیاست‌گذاران ایرانی باید بر تسهیل فرآیند صادرات از طریق همسویی با استانداردهای قانونی روسیه، ارائه مشوق‌های صادراتی و مذاکره توافقی‌نامه‌های تجاری که ورود محصولات دارویی ایرانی به بازار روسیه را آسان‌تر کند تمرکز کنند.

۷.۵. محصولات دارویی وارداتی به روسیه در سال ۲۰۲۳ در سطح HS کد ۴ رقمی

در سال ۲۰۲۳، فدراسیون روسیه انواع مختلفی از محصولات دارویی را در گروه کالایی ۳۰ (طبق کد تعرفه هماهنگ شده یا HS) وارد کرده است. لیست زیر، نمونه‌هایی از این محصولات را در سطح جزئی‌تر (۴ رقم) نشان می‌دهد.

جدول ۷ محصولات دارویی وارداتی به روسیه در سال در سطح HS کد ۴ رقمی

منبع: [مرکز تجارت جهانی](#)

مشخصات محصولات	HS Code
غدد و اندام‌های خشک شده برای مصارف درمانی ارگانیک، چه پودر شده و چه نشده؛ عصاره‌های غدد یا سایر اندام‌ها یا ترشحات آن‌ها، برای مصارف درمانی ارگانیک؛ هپارین و نمک‌های آن؛ سایر مواد انسانی یا حیوانی آماده شده برای مصارف درمانی یا پیشگیرانه، غیر از موارد ذکر شده	۳۰۰۱
خون انسان؛ خون حیوان تهیه شده برای مصارف درمانی، پیشگیری یا تشخیصی؛ آنتی سرم‌ها و سایر فراکسیون‌های خونی و فرآورده‌های ایمونولوژیک، اعم از اینکه اصلاح شده باشند یا از طریق فرآیندهای بیوتکنولوژیکی به دست آمده باشند. واکسن‌ها، سموم، کشت میکروارگانیسم‌ها (به استثنای مخمرها) و محصولات مشابه؛ کشت سلولی، چه اصلاح شده یا نه	۳۰۰۲
داروهایی متشکل از دو یا چند ماده که برای مصارف درمانی یا پیشگیری با هم مخلوط شده اند، نه در دوزهای اندازه‌گیری شده یا برای خرده‌فروشی قرار داده شده اند (به استثنای کالاهای شماره ۳۰۰۲، ۳۰۰۵ یا ۳۰۰۶) ^۱	۳۰۰۳
داروهایی متشکل از محصولات مخلوط یا غیرمخلوط برای مصارف درمانی یا پیشگیرانه، در دوزهای اندازه‌گیری شده «شامل داروهای تجویزی از طریق پوست» یا به شکل یا بسته بندی برای خرده‌فروشی (به استثنای کالاهای شماره ۳۰۰۲، ۳۰۰۵ یا ۳۰۰۶)	۳۰۰۴
وات، گاز، بانداژ و موارد مشابه، مانند پانسمان‌ها، چسب‌های چسبنده، ضمادها، آغشته یا پوشیده شده با مواد دارویی یا آماده شده برای فروش خرده برای اهداف پزشکی، جراحی، دندانپزشکی یا دامپزشکی	۳۰۰۵
داروها و محصولات دارویی با کدهای HS زیرمجموعه ۳۰۰۶۱۰۱۰ تا ۳۰۰۶۹۳۰۰	۳۰۰۶

با بررسی دقیق داده‌های محصولات دارویی وارد شده به روسیه از بانک اطلاعاتی مرکز تجارت بین‌الملل (ITC) در سطح جزئیات کدهای HS ۴ رقمی می‌توان به بینش‌های ارزشمندی درباره تنوع محصولات دارویی وارداتی به روسیه، روندهای واردات و ویژگی‌های کلی این بازار دست یافت.

¹ Medicaments consisting of two or more constituents mixed together for therapeutic or prophylactic uses, not in measured doses or put up for retail sale (excl. goods of heading 3002, 3005 or 3006)



جدول ۸ محصولات دارویی وارد شده به روسیه

منبع: مرکز تجارت جهانی

کد تعرفه	ارزش وارداتی در سال ۲۰۲۳ (هزار دلار)	تراز تجاری ۲۰۲۳ (هزار دلار)	رشد سالانه ارزش بین ۲۰۱۹-۲۰۲۳ (%)	رشد سالانه کمی بین ۲۰۱۹-۲۰۲۳ (%)	رشد سالانه ارزش بین ۲۰۲۲-۲۰۲۳ (%)	رشد سالانه صادرات جهانی بین ۲۰۱۹-۲۰۲۳	تمرکز کشورهای تامین کننده	میانگین تعرفه (تخمینی) اعمال شده توسط فدراسیون روسیه (%)
۳۰۰۴	۸,۵۱۱,۱۲۰	-۸,۲۷۵,۶۹۵	۱	-۳	-۱۰	۵	۰.۱	۳.۴
۳۰۰۲	۳,۲۲۱,۲۵۲	-۳,۰۴۳,۶۲۴	۹	۲۹	-۱۲	۱۷	۰.۱۴	۴.۶
۳۰۰۶	۴۸۶,۱۲۲	-۴۷۸,۶۱۶	۷	۵	۷	۵	۰.۱۹	۱.۴
۳۰۰۳	۱۷۴,۹۹۱	-۱۶۹,۲۴۱	-۱۲	-۲	-۱۸	۱۲	۰.۲۲	۰
۳۰۰۵	۷۶,۰۹۵	-۷۰,۷۸۳	۵	۱	۱۳	۶	۰.۲۴	۴.۸
۳۰۰۱	۲۹,۱۱۰	-۲۵,۹۳۷	-۱	۲۵	-۷۹	۷	۰.۴۱	۴.۳

۷.۵.۱. تسلط داروهای (HS کد ۳۰۰۴) بر واردات روسیه

- سهم قابل توجه داروها: داروها با کد HS 3004 بزرگترین سهم را در واردات دارویی روسیه داشته و در سال ۲۰۲۳ حدود ۸.۵ میلیارد دلار از کل واردات را به خود اختصاص داده‌اند.
- رشد آهسته با نوسانات: ارزش واردات داروها در پنج سال گذشته با نرخ رشد سالانه ۱ درصد افزایش یافته است، اما کاهش ۳ درصدی مقدار واردات نشان می‌دهد که ممکن است افزایش قیمت‌ها یا تغییرات در الگوی تقاضا بر این رشد تأثیر گذاشته باشد.
- تأثیر تنش‌های جهانی: کاهش ۱۰ درصدی ارزش واردات داروها در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال قبل نشان از تأثیر عوامل خارجی مانند تنش‌های ژئوپلیتیکی و اختلالات زنجیره تأمین بر این بازار دارد.
- تنوع تأمین‌کنندگان: شاخص تمرکز پایین نشان می‌دهد که روسیه داروهای خود را از طیف وسیعی از کشورها وارد می‌کند. این امر انعطاف‌پذیری در واردات را افزایش می‌دهد.
- تعرفه‌های مناسب: تعرفه متوسط ۳.۴ درصد برای داروها دسترسی به بازار روسیه را برای تأمین‌کنندگان خارجی تسهیل می‌کند.
- نیاز به تنوع‌بخشی: با توجه به رشد آهسته، نوسانات بازار و وابستگی به واردات روسیه ممکن است به دنبال تنوع‌بخشی در منابع تأمین دارو و افزایش تولید داخلی باشد.

۷.۵.۲. رشد چشمگیر واردات محصولات ایمونولوژیک (HS کد ۳۰۰۲)

- افزایش قابل توجه تقاضا: واردات محصولات ایمونولوژیک مانند فرآورده‌های خونی، واکسن‌ها و درمان‌های زیستی با نرخ سالانه ۹ درصد در بازه زمانی ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ رشد چشمگیری داشته است. این رشد با افزایش ۲۹ درصدی مقدار واردات همراه بوده است.
- کاهش اخیر ناشی از عوامل خارجی: با وجود رشد بلندمدت، واردات این محصولات در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ با کاهش ۱۲ درصدی مواجه شده که احتمالاً به دلیل تنش‌های ژئوپلیتیکی، تحریم‌ها و اختلالات زنجیره تأمین بوده است.
- اهمیت واکسن‌ها و درمان‌های زیستی: افزایش قابل توجه مقدار واردات نشان‌دهنده تقاضای بالای روسیه برای واکسن‌ها و سایر محصولات زیستی به ویژه در دوران همه‌گیری کووید-۱۹ است.
- تعرفه بالاتر و تنوع تأمین‌کنندگان: تعرفه ۴.۶ درصدی برای محصولات ایمونولوژیک نسبت به سایر داروها بالاتر است. شاخص تمرکز ۰.۱۴ نشان می‌دهد که روسیه این محصولات را از طیف متنوعی از کشورها وارد می‌کند، اما همچنان به چند تأمین‌کننده کلیدی وابسته است.
- پیامد: رشد سریع واردات محصولات ایمونولوژیک نشان از اهمیت روزافزون این محصولات در سیستم بهداشتی روسیه دارد. کاهش اخیر و تعرفه بالاتر ممکن است روسیه را به سمت افزایش تولید داخلی این محصولات سوق دهد.

۷.۵.۳. رشد پایدار محصولات دارویی تخصصی (HS کد ۳۰۰۶)

- **رشد مداوم:** فرآورده‌های دارویی تخصصی (HS کد ۳۰۰۶)، با نرخ رشد سالانه ۷ درصد (۲۰۱۹-۲۰۲۳) و افزایش ۵ درصدی در مقدار، رشد قابل توجهی را تجربه کرده‌اند. این نشان از تقاضای پایدار برای داروهای تخصصی در بازار روسیه دارد.
- **تاب‌آوری در برابر نوسانات:** حتی در سال‌های اخیر که روسیه با چالش‌های مختلفی همراه بوده، این دسته از محصولات همچنان با نرخ رشد ۷ درصدی روبرو بوده‌اند که نشان از اهمیت و ضروری بودن آن‌ها در سیستم بهداشتی روسیه دارد.
- **تمرکز بر تامین‌کنندگان محدود:** شاخص تمرکز ۰.۱۹ نشان می‌دهد که تامین‌کنندگان این محصولات در مقایسه با سایر دسته‌ها محدودتر هستند. این موضوع روسیه را در برابر اختلالات در زنجیره تامین آسیب‌پذیرتر می‌کند.
- **تعرفه پایین برای حمایت از بیماران:** تعرفه ۱.۴ درصدی برای این محصولات نشان از تلاش روسیه برای کاهش هزینه‌های درمان بیماران و دسترسی آسان‌تر آن‌ها به داروهای تخصصی است.
- **فرصت‌ها و چالش‌ها:** رشد مداوم و تعرفه‌های پایین فرصت‌های خوبی را برای تامین‌کنندگان تخصصی دارویی فراهم می‌کند تا سهم بازار خود را در روسیه افزایش دهند. با این حال، تمرکز بر تعداد محدودی تامین‌کننده نیاز به تنوع‌بخشی در زنجیره تامین را بیش از پیش نمایان می‌سازد.

۷.۵.۴. کاهش قابل توجه واردات داروهای خام (HS کد ۳۰۰۳)

- **کاهش مداوم:** واردات داروهای بدون بسته‌بندی (HS کد ۳۰۰۳) با نرخ سالانه ۱۲ درصد در بازه زمانی ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ کاهش یافته است. این کاهش در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۲۳ به ۱۸ درصد نیز رسیده است.
- **تغییر در الگوی تقاضا:** کاهش همزمان ارزش و مقدار واردات نشان می‌دهد که تقاضا برای داروهای خام به سمت داروهای بسته‌بندی شده و آماده مصرف مانند داروهای (HS کد ۳۰۰۴) تغییر کرده است.
- **تعرفه صفر و عدم رشد:** وجود تعرفه صفر درصد برای این دسته از داروها نشان از تلاش روسیه برای کاهش هزینه‌های واردات مواد اولیه دارویی است. با این حال، کاهش شدید واردات نشان می‌دهد که این سیاست نتوانسته از کاهش تقاضا جلوگیری کند.
- **نتیجه‌گیری:** کاهش واردات داروهای خام نشان از تغییر رویکرد روسیه به سمت محصولات دارویی با ارزش افزوده بالاتر و آماده مصرف دارد. اگرچه تعرفه صفر برای مواد اولیه دارویی در نظر گرفته شده است، اما این سیاست نتوانسته از کاهش تقاضا برای این دسته از محصولات جلوگیری کند.

۷.۵.۵. رشد پایدار تقاضا برای محصولات مصرفی پزشکی مانند پنبه و باند (HS کد ۳۰۰۵)

- **رشد قابل توجه:** محصولات مصرفی پزشکی مانند پنبه، باند و محصولات مشابه (HS 3005) با نرخ رشد سالانه ۵ درصد در بازه زمانی ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ افزایش یافته و همچنین با افزایش ۱۳ درصدی در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال ۲۰۲۲، رشد قابل توجهی داشته‌اند.
- **تقاضای پایدار:** افزایش ۱ درصدی مقدار مصرف این محصولات نشان‌دهنده تقاضای پایدار برای تجهیزات اولیه مراقبت‌های بهداشتی در روسیه است که ممکن است به دلیل افزایش نیازهای بهداشتی و درمانی مردم باشد.
- **تعرفه بالاتر و تمرکز تامین‌کنندگان:** تعرفه ۴.۸ درصدی برای این محصولات بالاترین تعرفه در بین محصولات مشابه است. همچنین شاخص تمرکز ۰.۲۴ نشان می‌دهد که تعداد تامین‌کنندگان این محصولات محدودتر است و این امر می‌تواند باعث افزایش آسیب‌پذیری روسیه در برابر اختلالات زنجیره تامین شود.

۷.۵.۶. نوسانات شدید در واردات محصولات ارگانودرمانی تخصصی (HS کد ۳۰۰۱)

- **رشد نامتعادل:** واردات محصولات ارگانودرمانی (HS کد ۳۰۰۱) با نرخ رشد سالانه ۲۵ درصدی در مقدار، اما تنها ۱ درصدی در ارزش، نشان از نوسانات شدید در این بازار دارد. این امر نشان می‌دهد که احتمالاً تغییراتی در قیمت‌ها یا ترکیب محصولات وارداتی رخ داده است.
- **کاهش شدید اخیر:** کاهش ۷۹ درصدی واردات در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۲۳، نشان‌دهنده اختلالات شدید یا کاهش چشمگیر تقاضا برای این محصولات تخصصی است.
- **وابستگی به تعداد محدودی تامین‌کننده و تعرفه بالا:** شاخص تمرکز بالای ۰.۴۱ و تعرفه ۴.۳ درصدی نشان می‌دهد که روسیه این محصولات را عمدتاً از تعداد محدودی کشور وارد می‌کند. این امر باعث می‌شود که واردات این محصولات به شدت تحت تأثیر محدودیت‌های زنجیره تامین یا عوامل ژئوپلیتیکی قرار گیرد.
- **نتیجه‌گیری:** نوسانات شدید و کاهش قابل توجه واردات محصولات ارگانودرمانی، نشان از آسیب‌پذیری بالای این بازار است. روسیه ممکن است برای کاهش وابستگی به واردات این محصولات به دنبال افزایش تولید داخلی یا یافتن منابع جایگزین باشد.

۷.۶. اقدامات یا ملاحظات تعرفه ای و غیر تعرفه ای (دسترسی به بازار)

۷.۶.۱. اقدامات تعرفه ای

در این مطالعه، به منظور بررسی میزان دسترسی به بازار روسیه و موانع موجود بر سر راه ورود محصولات دارویی، محصولی با کد تعرفه ۳۰۰۴۹۰ یا همان (HS کد ۳۰۰۴۹۰) را به عنوان نمونه انتخاب کرده ایم. ما در این پژوهش به بررسی عوارض گمرکی و سایر موانع غیرتعرفه ای که بر واردات این محصول به روسیه اعمال می شود، خواهیم پرداخت^۱.

جدول ۹ تعرفه وارداتی محصول ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱

منبع: مرکز تجارت جهانی

کد تعرفه ملی در فدراسیون روسیه	مشخصات محصولات	MFN ² تعرفه عمومی	Pref ³ تعرفه ترجیحی
۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱	داروهایی متشکل از محصولات مخلوط یا غیرمخلوط برای اهداف درمانی یا پیشگیرانه، که در دوزهای اندازه گیری شده (از جمله موارد تجویز از طریق پوست) یا در قالبها یا بسته بندی هایی برای خرده فروشی (به استثنای آنتی بیوتیکها، هورمونها یا استروئیدهایی که به عنوان هورمون، آکالوئید، پروویتامین استفاده می شوند) قرار داده می شوند. ویتامین ها، مشتقات آنها، فعال ضد مالاریا و کیت های کارآزمایی بالینی): در قالب ها یا بسته بندی ها برای خرده فروشی قرار داده می شوند: حاوی ید یا ترکیبات ید ^۴	۵%	۴%

^۱ برای مطالعات در زمینه دسترسی به بازار روسیه و ملاحظات تعرفه ای و غیر تعرفه ای پیشنهاد می شود که به لینک ارائه شده در سایت <https://www.macmap.org> مراجعه کرده و اطلاعات موجود در آنجا با دقت مطالعه شود.

^۲ Most Favored Nation Tariffs (MFN) are the tariffs applied by WTO members to goods imported from any other WTO member countries in respect of the Most Favored Nation principle.

(MFN) تعرفه هایی هستند که کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی برای واردات کالا از سایر اعضای این سازمان اعمال می کنند.

^۳ Preferential tariffs are tariffs lower than the most favored nation tariffs, levied on imports from a country that is being given favored treatment through a preferential trading arrangement or under unilateral tariff preferences. Note that preferential rates agreed between countries may not cover all traded products.

تعرفه های ترجیحی نرخ های گمرکی پایین تری نسبت به تعرفه های معمول هستند که یک کشور برای کالاهای وارداتی از کشورهای شریک تجاری خود در نظر می گیرد. این تعرفه ها در قالب توافقات تجاری ترجیحی یا به صورت توافق یک جانبه برای حمایت از برخی کشورها یا صنایع خاص اعمال می شوند. به عبارت دیگر، کشورهایی که از مزایای تعرفه ترجیحی برخوردار می شوند، می توانند کالاهای خود را با پرداخت مالیات کمتری به کشور واردکننده صادر کنند.

^۴ Medicaments consisting of mixed or unmixed products for therapeutic or prophylactic purposes, put up in measured doses (incl. those for transdermal administration) or in forms or packings for retail sale (excl. containing antibiotics, hormones or steroids used as hormones, alkaloids, provitamins, vitamins, their derivatives, antimalarial active principles and blinded clinical trial kits) : Put up in forms or packings for retail sale : Containing iodine or iodine compounds

بر اساس اطلاعات بدست آمده از بانک داده‌های اطلاعاتی ITC:

- ایران دارای مزیت تعرفه ای ترجیحی بر اساس توافقنامه تجاری است که از ۲۵-۱۰-۲۰۱۹ در حال اجرا است.
- ۵ تامین کننده برتر از جمله آلمان، سوئیس، بلژیک، هلند و بریتانیا از مزیت تعرفه ترجیحی برخوردار نیستند.
- فدراسیون روسیه هیچ اقدامات مقابله‌ای^۱ برای کالاهای وارداتی از ایران اعمال نمی‌کند.

۷.۶.۲. اقدامات یا ملاحظات غیر تعرفه‌ای

صادرکنندگان از ایران باید الزامات دسترسی اجباری به بازار (اقدامات غیر تعرفه ای) را رعایت کنند. طبق اطلاعات موجود صادر کنندگان باید ۲۲ ملاحظات غیر تعرفه‌ای را رعایت کنند. جزئیات این موارد در پایگاه دسترسی به بازار ITC موجود است^۲ و نمونه‌هایی از این ملاحظات غیر تعرفه‌ای به شرح زیر خلاصه می‌شود:

۱. خلاصه قانون A140: واردات برخی محصولات مستلزم تایید کتبی (مجوز) رئیس بازرس عمومی دامپزشکی است.

A140 - Authorization requirement for SPS reasons for importing certain products^①

1 ▲

Authorization requirement for SPS reasons for importing certain products

- 📄 *Legislation title* : Federal Law of May 14, 1993 No 4979-1 About veterinary
- 📄 *Legislation summary* : Imports of certain products requires the presence of written approval (authorization) of Head public veterinary inspector
- 🕒 *Validity* : from 07.2010
- 🌐 *Other countries affected* : World
- 📄 *Document*
- 🔗 *Link*

شکل ۶ خلاصه قانون A140

منبع: [مرکز تجارت جهانی](#)

¹ Trade Remedy

² <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=643&partner=364&product=300490&level=6>



۲. خلاصه قانون A810: "ماده ۱، بند ۴ (ضمناً بند ۳، زیر بند ۶) می گوید که طبق بخش ۹ قانون فدرال مورخ ۵ ژوئیه ۱۹۹۶ شماره FZ-۸۶ " مقررات عمومی در حوزه فعالیت های مهندسی ژنتیک نیز باید رعایت شود.

A810 - Product registration/approval requirement ①

1 ▲

Product registration/approval requirement

- 📄 *Legislation title*: "Federal Law of Russian Federation of July 3, 2016 No 358-FZ "About implementing changes to specific laws of Russian Federation in part of perfection of regulations in the sphere of genetically enginee"
- 📄 *Legislation summary*: "Article 1, point 4 (additionally point 3, subparagraph 6) says that part 9 of Federal Law of July 5, 1996 No 86-FZ "About public regulation in the sphere of genetic engineered activity" must also sta"
- 🕒 *Validity*: from 07.2016
- 🌐 *Other countries affected*: World
- 📄 *Document*
- 🔗 *Link*

شکل ۷ خلاصه قانون A۸۱۰

منبع: [مرکز تجارت جهانی](#)

۳. خلاصه قانون B210: الزامات مربوط به حدود مجاز برخی از مواد (آلودگی) وجود دارد: به عنوان مثال. مطابق با ماده ۱.۱.۶ از جلد ۱ فارماکوپیا روسی، محدودیت هایی برای محتوای m سنگین^۱ وجود دارد.

B210 - Tolerance limits for residues of or contamination by certain substances ①

1 ▲

Tolerance limits for residues of or contamination by certain substances

- 📄 *Legislation title*: Public Pharmacopeia of Russian Federation
- 📄 *Legislation summary*: There are requirements on the tolerance limits of certain substances (contamination): e.g. in accordance to article 1.1.6 of Volume 1 of Russian Pharmacopeia there are limits on the content of heavy m
- 🕒 *Validity*: from 10.2015
- 🌐 *Other countries affected*: World
- 📄 *Document*
- 🔗 *Link*

شکل ۸ خلاصه قانون B۲۱۰

منبع: [مرکز تجارت جهانی](#)

¹ The content of heavy m

۷.۷. قوانین مبدا^۱

۷.۷.۱. تعریف

قوانین مبدا مجموعه‌ای از معیارها و ضوابطی هستند که برای تعیین کشور مبدأ یک کالا و یا تعیین اینکه چند درصد آن کالا منشأ آن کشور محسوب می‌شود یا خیر استفاده می‌شوند. اهمیت این قوانین در تعیین میزان تعرفه‌های گمرکی، اعمال محدودیت‌های تجاری، بهره‌مندی از ترجیحات تجاری و همچنین در حوزه‌های ضد دامپینگ و حفاظت از صنایع داخلی بسیار مشهود است.

روش‌های اجرای قوانین مبدا در کشورهای مختلف متنوع است. برخی کشورها از روش تجمع ارزش افزوده، برخی دیگر از روش تغییر طبقه‌بندی تعرفه و برخی نیز از معیارهای دیگری استفاده می‌کنند. در دنیای امروز که تجارت جهانی به شدت گسترش یافته است، هماهنگی در اجرای این قوانین برای تسهیل تجارت بین‌المللی بسیار مهم است. توافقات تجاری مختلفی مانند NAFTA و WTO تلاش کرده‌اند تا رویه‌های یکسانی را برای تعیین مبدا کالاها در بین کشورهای عضو ایجاد کنند.

قوانین مبدا در موارد زیر کاربرد دارند:

- تعیین تعرفه‌های گمرکی و اعمال محدودیت‌های تجاری
- بهره‌مندی از ترجیحات تجاری
- جمع‌آوری آمار تجارت
- اعمال الزامات برچسب‌گذاری و علامت‌گذاری
- تدارکات دولتی

¹ Rules of Origin

۷.۷.۲. قوانین مبدا جهت صادرات دارو با HS کد ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱ از ایران به روسیه

خلاصه اطلاعات موجود در پایگاه اطلاعاتی ITC به آدرس وبسایت <https://findrulesoforigin.org> ITC در رابطه با قوانین مبدا در پایین ارائه می‌شود. اما برای کسب اطلاعات بیشتر پیشنهاد می‌شود به پایگاه اطلاعاتی و لینک معرفی شده در پایین مراجعه نمایید.

در حال حاضر، توافقی موقت بین ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا وجود دارد که به موجب آن، زمینه برای ایجاد منطقه‌ای با تجارت آزاد فراهم شده است و شامل محصول با HS کد ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱ نیز می‌شود.

EEU-Iran (Interim)

Interim Agreement leading to formation of a free trade area between the Eurasian Economic Union and its Member States, of the one part, and the Islamic Republic of Iran, of the other part

<p style="font-size: x-small; margin: 0;">IMPORT DUTY</p> <p style="font-size: large; margin: 0;">5% 4%</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">MFN Preferential</p>	<p style="font-size: x-small; margin: 0;">IN FORCE 25.10.2019</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">SCOPE Plurilateral, Country-Group</p>	<p style="font-size: x-small; margin: 0;">TYPE Partial scope agreement</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">PARTIES Armenia; Belarus; Iran (Islamic Republic of); Kazakhstan; Kyrgyzstan; Russian Federation</p>
--	---	---

Last update (ITC): 2024

شکل ۹ قوانین مبدا جهت صادرات دارو با HS کد ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱، از ایران به روسیه

منبع: [مرکز تجارت جهانی](#)

- خلاصه اطلاعات مربوط به این توافق برای تعیین مبدا کالا و استفاده از تعرفه ترجیحی به شرح زیر است:
- طبق این توافق، کالای مورد نظر در صورتی از تعرفه ترجیحی جهت صادرات از ایران به روسیه برخوردار خواهد بود که:
- طبق ماده ۶.۴ این موافقتنامه محصولات باید به طور کامل در یکی از کشورهای ذکر شده در مفاد قرار داد تولید شده باشد.
 - یا به طور کامل در یک یا هر دو طرف، منحصراً از مواد منشا یک یا هر دو طرف تولید شده باشد.
 - یا در یک طرف با استفاده از مواد غیر منشا تولید شده باشد، مشروط بر اینکه محتوای ارزش افزوده آن کمتر از ۵۰ درصد ارزش EXW نباشد. به استثنای مواردی که معیار مبدأ خاص برای آن کالاها تعیین شده باشد.

۷.۸. اقدامات غیر تعرفه ای جدید بالقوه^۱

اقدامات غیر تعرفه‌ای شامل اقدامات بهداشتی و گیاهی (SPS) و موانع فنی تجارت (TBT) و موانع غیر فنی (NTM) است.

۷.۸.۱. اقدامات بهداشتی و گیاهی (SPS)^۲

اقدامات SPS شامل کلیه مقررات، الزامات و رویه‌هایی است که برای اطمینان از ایمنی محصولات کشاورزی برای افراد، گیاهان و حیوانات استفاده می‌شود. این اقدامات شامل فرآیندها و روش‌های تولید، روش‌های آزمایش، بازرسی، صدور گواهینامه و تایید، الزامات قرنطینه برای حمل حیوانات یا گیاهان، رویه‌ها و روش‌های ارزیابی ریسک، الزامات بسته‌بندی و برچسب‌گذاری مربوط به ایمنی مواد غذایی است.

۷.۸.۲. موانع فنی تجارت (TBT)^۳

اعضای سازمان تجارت جهانی مجاز هستند اقداماتی را برای نیل به اهداف قانونی، مانند حفظ سلامت و ایمنی انسان یا حفاظت از محیط زیست، انجام دهند. قوانین فنی، معیارها و روش‌های بررسی تطابق باید بی‌طرفانه باشند و موانع غیر ضروری برای تجارت ایجاد نکنند. اقدامات TBT می‌توانند به شکل استانداردهای کالا، الزامات آزمون و سایر الزامات فنی باشند.

۷.۸.۳. موانع غیر فنی (NTM)^۴

موانع غیر فنی (NTM) ها به طور کلی شامل تمام الزامات، قوانین و مقررات اجباری دولتی هستند که موجب آن‌ها هزینه‌های اطلاعاتی، انطباق و رویه‌هایی را تحمیل می‌کنند که بر جریان تجاری کالاها و خدمات اثر می‌گذارد. آنکتاد (UNCTAD^۵)، موانع غیر فنی (NTM) ها را به عنوان اقدامات سیاستی، غیر از تعرفه‌های گمرکی معمول، تعریف می‌کند. این موانع به طور بالقوه با ایجاد ملاحظات و محدودیت‌هایی بر مقادیر مبادله‌شده، قیمت‌ها و یا هر دو بر تجارت بین‌المللی کالاها تاثیر می‌گذارد.

۷.۸.۴. رصد اطلاعیه‌ها^۶ و نگرانی‌های تجاری^۷ برای محصولات صادراتی

به منظور رعایت موانع فنی تجارت (TBT) و اقدامات بهداشتی یا بهداشت گیاهی (SPS) کشور مقصد، باید همواره شرکت‌های صادرکننده در این زمینه به‌روزرسانی‌های لازم را انجام داده و اطلاعیه‌ها و نگرانی‌های تجاری کشور مقصد را شناسایی کنند. کشورها اطلاعیه‌ها و دغدغه‌های تجاری خود را در وبسایت <https://epingalert.org> منتشر می‌کنند. از آنجایی که ما وبسایت را برای محصول با HS کد ۳۰۰۴۹۰۰۰۰۱ بررسی کردیم، در زمان تهیه این گزارش ۱۹ اطلاعیه مرتبط با آن کد تعرفه از طرف

¹ Potential New Non-Tariff Measures

² Sanitary and Phytosanitary Measures

³ Technical Barriers to Trade

⁴ Non-Technical Measures (NTMs)

⁵ United Nations Conference on Trade and Development

⁶ Notifications

⁷ Trade Concerns

کشور روسیه اعلام شده بود. لیست اطلاعیه‌های اعلام شده به سازمان تجارت جهانی (WTO) از سال ۲۰۲۰ در شکل زیر نشان داده شده است. به صادرکنندگان ایرانی توصیه می‌شود که به طور مرتب وبسایت <https://epingalert.org> را بررسی کنند تا از اقدامات احتمالی بهداشتی یا بهداشت گیاهی (SPS) و موانع فنی تجارت (TBT) که توسط فدراسیون روسیه به سازمان تجارت جهانی (WTO) اعلام می‌شود اطلاع یابند.

Notifying Member	Symbol and title	Distribution/Comments	Products covered
Russian Federation	G/TBT/N/RUS/159 Draft Decision of the Council of the Eurasian Economic Commission "On Amendments to the Requirements for Labeling of Medicinal Products for Human Use and Veterinary Medicines...	10/04/2024	3004 (Medicinal products)
Russian Federation	G/TBT/N/RUS/155 Draft Decision of the Eurasian Economic Commission Council "On Amending subparagraph "A" of paragraph 1 of the Decision of the Eurasian Economic Commission Council N° 96 of June 10, 2022 Notified document (1)	04/01/2024	HS Code(s): 3004 (Medicinal products)
Russian Federation	G/TBT/N/RUS/148 Draft amendments to the Pharmacopoeia of the Eurasian Economic Union http://docs.eaeunion.org/ria/ru-ru/010613/ria_31072023 Notified document (1)	08/08/2023	Medical products
Russian Federation	G/TBT/N/RUS/143 Draft amendments to the Rules for Conducting Bioequivalence Studies of Medicines in the Eurasian Economic Union Notified document (1)	31/05/2023	3004 (Medicinal products)
Russian Federation	G/TBT/N/RUS/101 The Draft amendments to the Rules of the Good Manufacturing Practice in the Eurasian Economic Union Notified document (1)	24/07/2020	Medicaments consisting of two or more constituents mixed together for therapeutic or prophylactic uses, not in...
Russian Federation	G/SPS/N/RUS/175 Eurasian Economic Commission Collegium Draft Decision on amendments to the Regulation on Common veterinary (sanitary and veterinary) requirements for goods subject to veterinary... Notified document (1), Notified document (2)	09/01/2020	Goods (products) subject to veterinary control and containing components of animal origin under the following HS...

شکل ۱۰ لیست اطلاعیه‌های اعلام شده به سازمان تجارت جهانی (WTO) از سال ۲۰۲۰ کشور روسیه برای محصول ۳۰۰۴۹۰، منبع: مرکز تجارت جهانی

همچنین نگرانی‌های تجاری منتشر شده برای این محصول در شکل زیر نشان داده شده است.

Area	Title	Member(s) raising	Member(s) supporting	Member(s) responding	Last time raised
TBT	European Union - Chemical strategy for sustainability (implementation of the European Green Deal) (ID 690)	Kenya; Russian Federation	India; United States	European Union	05/06/2024
TBT	European Communities - Regulation on the Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals (REACH) (ID 88)	Dominican Republic; Ecuador; Egypt; El Salvador; Argentina; India; Indonesia; Israel; Japan; Republic of Korea; the State of Kuwait; Malaysia; Australia; Mexico; Pakistan; Philippines; Qatar; Russian Federation; Kingdom of Saudi Arabia; Singapore; South Africa; Switzerland; The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu; Thailand; United States; Uruguay; Bolivarian Republic of Venezuela; Plurinational State of Bolivia; Botswana; Brazil; Canada; Chile; China; Colombia; Costa Rica; Cuba; Chairman		European Union	29/03/2017

شکل ۱۱ نگرانی‌های تجاری اعلام شده به سازمان تجارت جهانی (WTO) توسط روسیه برای محصول ۳۰۰۴۹۰، منبع: مرکز تجارت جهانی

۷.۹. شرکای تجاری بالقوه

بانک داده‌های مرکز تجارت جهانی اطلاعات شرکت‌های واردکننده دارو در روسیه را ارائه می‌کند. آمار شرکت‌های واردکننده دارو در روسیه بر اساس دسته‌بندی محصولات، در زیر آمده است. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد این شرکت‌ها پیشنهاد می‌شود به لینک زیر مراجعه فرمایید.

جدول ۱۰ شرکای تجاری بالقوه

منبع: مرکز تجارت جهانی

تعداد شرکت های واردکننده	مشخصات محصولات
۶۴	تجهیزات، لوازم و قطعات دندانپزشکی
۲۲۸	داروخانه ها و فروشگاه های اختصاصی
۶۹۰	داروها، محصولات اختصاصی و لوازم جانبی
۷۵	مواد شیمیایی معدنی صنعتی
۴۳	گیاهان دارویی و گیاهان زینتی
۳۱۱	شرکت‌های آماده سازی‌های دارویی ^۱
۱۵۴	شرکت‌های آماده سازی‌های دارو NES ^۲
۲۰۷۴	شرکت‌های تجارت عمده فروشی

^۱ Pharmaceutical preparations

^۲ Pharmaceutical preparations NES

۸. بازار تجهیزات پزشکی روسیه و شکاف‌های موجود در آن

۸.۱. ساختار بازار تجهیزات پزشکی

بازار تجهیزات پزشکی شامل ابزار، وسایل و دستگاه‌هایی است که برای پیشگیری، تشخیص و درمان بیماری‌ها به کار می‌روند. این بازار بر اساس تخصص‌های پزشکی و نوع کاربردشان به شش زیربازار اصلی تقسیم می‌شود:

۱. بخش قلب و عروق
۲. بخش تصویربرداری‌های تشخیصی
۳. بخش ارتوپدی
۴. بخش چشم پزشکی
۵. بخش جراحی‌های عمومی و پلاستیک
۶. بخش‌های دیگر

۸.۲. تحلیل بازار تجهیزات پزشکی روسیه

روسیه در سال ۲۰۲۳ نزدیک به ۷ میلیارد دلار تجهیزات پزشکی وارد کرده است. بازار تجهیزات پزشکی روسیه در سال‌های اخیر رشد قابل توجهی داشته است. ترجیحات مشتریان به سمت دستگاه‌های پزشکی پیشرفته‌تر و نوآورانه‌تر سوق یافته و این روند تحت تأثیر عوامل مختلفی از جمله افزایش آگاهی عمومی نسبت به فناوری‌های نوین پزشکی و بهبود سطح زندگی مردم روسیه شکل گرفته است.

تقاضا برای محصولات با کیفیت بالا و عملکرد دقیق به ویژه در حوزه‌هایی مانند تصویربرداری تشخیصی، ابزارهای جراحی و دستگاه‌های کاشتنی^۱ به طور چشمگیری افزایش یافته است. همزمان، با توجه به افزایش جمعیت سالخورده و شیوع بیماری‌های مزمن، نیاز به وسایل کمک حرکتی، دستگاه‌های مراقبت خانگی و فناوری‌های کمکی نیز رشد کرده است.

از سوی دیگر انقلاب دیجیتال و گسترش فناوری‌های ارتباطی تحولات شگرفی را در حوزه سلامت روسیه ایجاد کرده است. پذیرش روزافزون راه‌حل‌های سلامت دیجیتال و تله‌مدیسین امکان نظارت از راه دور بیماران و بهبود دسترسی به خدمات بهداشتی را فراهم کرده است. گسترش اینترنت و توسعه اپلیکیشن‌های سلامت نیز این روند را بیش از پیش تقویت کرده است.

عوامل اقتصادی نیز نقش مهمی در رشد بازار تجهیزات پزشکی روسیه ایفا می‌کنند. بهبود نسبی شرایط اقتصادی و افزایش درآمد قابل‌تصرف شهروندان قدرت خرید آن‌ها را افزایش داده و به آن‌ها امکان داده تا به تجهیزات پزشکی پیشرفته‌تر دسترسی

¹ Implantable Devices

پیدا کنند. علاوه بر این، ابتکارات دولت در زمینه مدرن‌سازی زیرساخت‌های بهداشتی و حمایت از تولیدات داخلی تجهیزات پزشکی به رشد این بازار کمک شایانی کرده است.

در مجموع بازار تجهیزات پزشکی روسیه با توجه به عوامل مختلفی از جمله افزایش آگاهی عمومی، بهبود سطح زندگی، پیشرفت فناوری و حمایت‌های دولتی آینده‌ای روشن را در پیش رو دارد. به طبع آن با ادامه این روند فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه‌ای برای تولیدکنندگان داخلی و بین‌المللی تجهیزات پزشکی فراهم خواهد شد.

۸.۳. تحلیل کمی بازار تجهیزات پزشکی روسیه و روندهای واردات موجود در آن

۸.۳.۱. کشورهای صادرکننده تجهیزات پزشکی به روسیه

براساس اطلاعات کسب شده از بانک اطلاعاتی مرکز تجارت جهانی شش کشور عمده صادرکننده تجهیزات پزشکی به روسیه به شرح زیر است.^۱

جدول ۱۱. کشورهای صادرکننده تجهیزات پزشکی به روسیه

منبع: مرکز تجارت جهانی

صادرکننده	ارزش وارداتی در سال ۲۰۲۳ (هزار دلار)	تراز تجاری ۲۰۲۳ (هزار دلار)	سهم در واردات روسیه (%)	رشد ارزش وارداتی بین ۲۰۲۳-۲۰۱۹ (%)	رشد ارزش وارداتی بین ۲۰۲۳-۲۰۲۲ (%)	میانگین فاصله کشورهای تامین کننده (کیلومتر)	تمرکز کشورهای تامین کننده	میانگین تعرفه (تخمینی) اعمال شده توسط فدراسیون روسیه (%)
مجموع	۶,۸۳۲,۰۹۹	-۶,۳۹۴,۸۸۲	۱۰۰	-۴	۴			
چین	۲,۹۳۴,۸۸۷	-۲,۸۴۸,۷۰۸	۴۳	۲۴	۴۸	۶۴۵۳	۰.۰۵	۲.۵
آلمان	۸۱۲,۰۲۴	-۷۹۹,۶۶۱	۱۱.۹	-۲۲	-۲۶	۴۲۲۸	۰.۰۶	۲.۵
هلند	۴۴۶,۰۷۵	-۴۴۴,۰۷۲	۶.۵	-۵	-۳۰	۳۱۸۲	۰.۰۶	۲.۵
کره جنوبی	۲۸۱,۲۴۶	-۲۷۵,۸۵۱	۴.۱	۴	۱۱	۴۴۵۲	۰.۱۷	۲.۵
فرانسه	۲۰۲,۷۹۹	-۱۹۸,۶۴۶	۳	-۱۱	-۲۵	۳۳۱۱	۰.۰۵	۲.۵
بلژیک	۱۸۱,۱۱۸	-۱۸۱,۰۴۷	۲.۷	۱	-۱۸	۲۱۵۶	۰.۰۶	۲.۵

۸.۳.۲. رشد و نوسانات در واردات تجهیزات پزشکی

آنالیز داده‌های واردات تجهیزات پزشکی به روسیه نشان می‌دهد که بازار روسیه انحصاری است و تامین‌کنندگان از آلمان و چین سهم بالای ۵۰ درصدی از بازار روسیه را از آن خود کرده‌اند. و در سال‌های اخیر بنا به دلایل ژئوپلیتیکی و تحریم‌های ناشی از

^۱ برای کسب اطلاعات کامل در رابطه با همه کشورهای صادرکننده پیشنهاد می‌شود به لینک معرفی شده در بالا مراجعه شود.

جنگ اکراین و روسیه صادرات از کشورهای اصلی تامین کننده شامل آلمان، هلند، فرانسه و بلژیک به شدت کاهش پیدا کرده است. این نوسانات به معنای ایجاد فرصت برای صادرکنندگان ایرانی است. صادرکنندگان ایرانی می‌توانند با در نظر گرفتن این نوسانات و نیازهای روسیه ظرفیت‌های صادراتی خود را تقویت کنند.

۸.۳.۳. تغییرات در الگوی تامین تجهیزات پزشکی در روسیه

داده‌ها نشان می‌دهد که روسیه الگوی واردات خود را به تدریج به سمت تنوع بیشتر تغییر داده است. به عنوان مثال، رشد واردات از کشورهای مثل ترکیه و هند نشان می‌دهد که روسیه به دنبال تأمین از منابع جدید است. این یک فرصت استراتژیک برای ایران است تا از این تغییرات بهره‌مند شود و به عنوان یک تأمین‌کننده جدید و معتبر وارد بازار روسیه شود.

۸.۳.۴. تعرفه‌ها و مقررات واردات تجهیزات پزشکی به روسیه

تعرفه‌های واردات برای تجهیزات پزشکی در روسیه نسبتاً پایین است (حدود ۲.۵٪ برای اکثر کشورها). این نشان می‌دهد که از نظر تعرفه‌ای، فضای مناسبی برای رقابت در این بازار وجود دارد. ایران می‌تواند با توجه به این تعرفه‌های پایین، رقابت خود را با تأمین‌کنندگان بزرگ افزایش دهد. هر چند تعرفه‌های پایین برای تمامی کشورها با توجه به معاهده‌های انعقاد شده بین ایران و روسیه و اختصاص دادن تعرفه ترجیحی برای محصولات ایرانی به ضرر صادرکنندگان ایرانی است.

۸.۴. تجهیزات پزشکی وارد شده به روسیه در سال ۲۰۲۳ در سطح HS کد ۴ رقمی

در سال ۲۰۲۳، فدراسیون روسیه انواع مختلفی از محصولات دارویی را در گروه کالایی HS کد ۹۰ وارد کرده است. لیست زیر، خلاصه‌ای از این محصولات را در سطح جزئی‌تر (۴ رقم) نشان می‌دهد. جهت کسب اطلاعات بیشتر پیشنهاد می‌شود به سایت www.trademap.org مراجعه شود.

جدول ۱۲ تجهیزات پزشکی وارد شده به روسیه در سال در سطح HS کد ۴ رقمی

منبع: مرکز تجارت جهانی

مشخصات محصولات	HS Code
n.e.s. ابزار و وسایل مورد استفاده در علوم پزشکی، جراحی، دندانپزشکی یا دامپزشکی، از جمله: دستگاه سینتی گرافی، سایر دستگاه‌های الکترو پزشکی و ابزار تست بینایی،	۹۰۱۸
لوازم ارتوپدی، از جمله عصا، کمربند جراحی و خرپا؛ آتل و سایر لوازم شکستگی؛ قسمت‌های مصنوعی بدن؛ سمک‌ها و سایر وسایلی که برای جبران نقص یا ناتوانی استفاده می‌شوند یا حمل می‌شوند یا در بدن کاشته می‌شوند	۹۰۲۱
اندازه‌گیری یا بررسی ابزارها، دستگاه‌ها و ماشین‌هایی که در جای دیگر در فصل ۹۰ ذکر نشده است. پروژکتورهای پروفایل	۹۰۰۳۱
دستگاه‌های مبتنی بر استفاده از اشعه ایکس یا پرتوهای آلفا، بتا، گاما یا سایر اشعه‌های یونیزان، خواه برای مصارف پزشکی، جراحی، دندانپزشکی یا دامپزشکی باشد یا نه. دستگاه‌های رادیوگرافی یا رادیوتراپی، لوله‌های اشعه ایکس و سایر مولدهای اشعه ایکس، ژنراتورهای تنش بالا، تابلوها و میزهای کنترل، صفحه نمایش، میزهای معاینه یا درمان، صندلی‌ها و موارد مشابه	۹۰۲۲
ابزار و دستگاه برای تجزیه و تحلیل فیزیکی یا شیمیایی، به عنوان مثال. پلاریمتر، شکست سنج، طیف سنج، دستگاه تجزیه و تحلیل گاز یا دود. ابزار و دستگاه برای اندازه‌گیری یا بررسی ویسکوزیته، تخلخل، انبساط، کشش سطحی یا موارد مشابه؛ ابزار و دستگاه برای اندازه‌گیری یا بررسی مقادیر گرما، صدا یا نور، از جمله: نور سنج؛ میکروتوم‌ها	۹۰۲۷
وسایل مکانیک درمانی؛ دستگاه ماساژ؛ دستگاه سنجش استعداد روانی؛ اوزون درمانی، اکسیژن درمانی، آنروسل درمانی، تنفس مصنوعی یا سایر دستگاه‌های تنفس درمانی	۹۰۱۹

با بررسی دقیق داده‌های تجهیزات پزشکی وارده شده به روسیه می‌توان به بینش‌های ارزشمندی درباره تنوع محصولات وارداتی به روسیه، روندهای واردات و ویژگی‌های کلی این بازار دست یافت.

جدول ۱۳ داده‌های تجهیزات پزشکی وارده شده به روسیه

منبع: مرکز تجارت جهانی

کد تعرفه	ارزش	تراز تجاری	رشد سالانه	رشد سالانه	رشد سالانه	رشد سالانه	تمرکز	میانگین
وارداتی در	۲۰۲۳ (هزار دلار)	۲۰۲۳ (هزار دلار)	ارزش بین	ارزش بین	ارزش بین	صادرات	کشورهای	تعرفه
سال	۲۰۲۳ (هزار دلار)	۲۰۲۳ (هزار دلار)	۲۰۲۳ (%)	۲۰۲۳ (%)	۲۰۲۳ (%)	جهانی بین	تامین	(تخمینی)
توسط						کننده	فدراسیون	روسیه (%)
۲۰۲۳								
۹۰۱۸	۲,۱۷۷,۱۰۹	-۲۱۲۱۵۸۶	۶	-	-۸	۸	۰.۱۳	۱.۳
۹۰۲۱	۶۵۱۵۲۸	-۶۳۴۶۰۵	۰	-	۴	۴	۰.۱۳	۴.۵
۹۰۳۱	۶۳۷۶۱۸	-۵۸۸۶۹۸	۳	۷	۵۵	۱۰	۰.۶۵	۰
۹۰۲۲	۵۱۵۳۵۹	-۴۹۸۱۲۹	-۲	-	-۸	۵	۰.۱۲	۱
۹۰۲۷	۴۹۸۵۳۴	-۴۷۸۲۶۹	-۶	۱	۱۷	۶	۰.۳۷	۰.۵

۸.۴.۱. کل واردات

ارزش کل محصولات وارداتی مرتبط با تجهیزات نزدیک ۷ میلیارد دلار است. به عنوان مثال، ابزار و وسایل مورد استفاده در علوم پزشکی، جراحی، دندانپزشکی یا دامپزشکی (HS Code 9018) در سال ۲۰۲۳ بیش از ۲ میلیارد دلار از واردات روسیه را به خود اختصاص داده است.

۸.۴.۲. روند رشد

بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳، برخی از دسته‌بندی‌های محصول رشد ثابتی را تجربه کرده‌اند. به عنوان مثال، ابزارهای موجود در HS کد ۹۰۹۱ (مکانوتراپی، دستگاه ماساژ و غیره) در این دوره شاهد رشد سالانه ۷ درصدی ارزش بودند. بخش‌های دیگر، مانند دستگاه‌هایی که از اشعه ایکس استفاده می‌کنند با HS کد ۹۰۲۲، کاهش ارزش وارداتی (۲-٪ سالانه) را تجربه کردند.

۸.۴.۳. تامین کنندگان و تعرفه‌ها

میانگین تعرفه‌های اعمال شده توسط فدراسیون روسیه برای اکثر محصولات مرتبط با پزشکی نسبتاً پایین است، اغلب زیر ۲.۵٪. این امر تجارت بین‌المللی را تشویق می‌کند. با این حال، در اکثر محصولات وارد شده به روسیه در زمینه تجهیزات



پزشکی شاهد تمرکز بالای کشورهای تامین کننده از جمله چین هستیم که به نوعی بازار را انحصاری کرده و می توانند ورود بازیگران جدید را با مشکل مواجه سازند.

۸.۴.۴. دسترسی به بازار روسیه برای صادرات تجهیزات پزشکی

جهت مطالعه قوانین مقررات و میزان دسترسی به بازار تجهیزات پزشکی روسیه پیشنهاد می شود که مطابق مراحل طی شده در قسمت آنالیز بازار داروی روسیه، برای محصول مورد نظر در زمینه تجهیزات پزشکی در سطح HS کد ۶ رقمی به منابع معرفی شده در قسمت های قبل مراجعه کرده و اطلاعات مورد نظر کسب شود.

۹. ظرفیت‌های تجاری ایران در زمینه صادرات دارو و تجهیزات پزشکی

۹.۱. گزارش‌های گمرک در رابطه با عملکرد واردات و صادرات شرکت‌های دارویی ایران

در سال ۱۴۰۲

گزارش گمرک ایران در رابطه با عملکرد واردات و صادرات ۳۷۳ شرکت دارویی^۱ در ایران در سال ۱۴۰۲ نتایج و مفاهیم کلیدی ذیل را آشکار می‌سازد.

۹.۱.۱. نتایج کلیدی

- **واردات:** کل واردات داروها در سال ۱۴۰۲ به ۲.۳ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال قبل کاهش ارزش ۱۳.۶۴ درصدی و کاهش مقداری ۶۶.۴۴ درصدی داشت. پنج شرکت برتر واردکننده به ترتیب بهستان دارو، کوپل دارو، اکتوورکو، نوونوردیسک پارس و روژین پلاسما بودند که در مجموع ۲۵.۱۱ درصد از کل واردات دارو را به خود اختصاص دادند.
- **صادرات:** کل صادرات داروها در سال ۱۴۰۲ به ۱۷۰ میلیون دلار رسید که کاهش ۴.۵۴ درصدی در وزن و افزایشی ۱۰.۶۰ درصدی در ارزش دلاری نسبت به سال قبل داشت. پنج شرکت برتر صادرکننده به ترتیب درمان آرا، آریوژن فارمد، صنایع شیمیایی کیمیاگران امروز، بهستان پلاسما و تحقیقاتی سیناژن بودند که در مجموع ۵۰.۴۸ درصد از کل صادرات دارو را به خود اختصاص دادند.

۹.۱.۲. سهم واردات و صادرات شرکت‌های دارویی از کل واردات و صادرات کشور

- سهم واردات شرکت‌های دارویی از کل واردات کشور حدود ۰.۳۲ درصد از وزن و ۳.۵۵ درصد از ارزش دلاری بود.
- سهم صادرات شرکت‌های دارویی از کل صادرات کشور حدود ۰.۰۶ درصد از وزن و ۰.۳۴ درصد از ارزش دلاری بود.

۹.۱.۳. نکات قابل توجه از آمار صادرات و واردات دارو در ایران

- علی‌رغم کاهش حجم واردات، ارزش واردات داروها همچنان قابل توجه است.
- ارزش صادرات داروها افزایش یافته است که نشان‌دهنده رشد صنعت داروسازی داخلی است.
- در زمینه صادرات چند شرکت بزرگ به صورت چشم‌گیری غالب هستند. تمرکز صادرات توسط این چند شرکت محدود، ریسک تامین داروهای صادراتی و تحقق ارزآوری را افزایش می‌دهد.

^۱ این شرکت‌ها شامل اعضای سندیکای تولیدکننده دارو، سندیکای مکمل، سندیکای مواد اولیه دارو و واردکنندگان دارو می‌باشند.

۹.۲. صادرات دارو از ایران به روسیه در سال ۲۰۲۲

طبق آمار بدست آمده روسیه به عنوان سومین مقصد صادراتی داروهای ایرانی در سال ۲۰۲۲ شناخته شد. صادرکنندگان ایرانی در سال ۲۰۲۲ توانستند ۱۲ میلیون دلار دارو به روسیه صادر کرده و نسبت به سال قبل ۵ میلیون دلار رشد^۲ صادرات را ثبت نمایند.

همچنین بنابر اظهارات رئیس سازمان غذا و داروی ایران^۳، از ایجاد امکان مسیر مستقیم صادرات دارو به روسیه خبر داد. این اقدام با هدف تسهیل روند صادرات، افزایش همکاری‌های دو جانبه و انتقال فناوری صورت می‌گیرد. همچنین، روسیه نیز آمادگی خود را برای ثبت داروهای تولید ایران اعلام کرده است. این خبر نشان‌دهنده گشایش فرصت‌های جدید برای صادرکنندگان دارویی ایرانی است.

۹.۳. تحلیل داده‌های صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳

بر اساس داده‌های بدست آمده از پایگاه داده‌های مرکز تجارت جهانی در رابطه با میزان صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳، چند نکته کلیدی و توصیه‌هایی برای صادرکنندگان ایرانی وجود دارد.

جدول ۱۴ داده‌های صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳

منبع: [مرکز تجارت جهانی](#)

کد تعرفه	برچسب کالا	ارزش صادراتی در سال ۲۰۲۳ (هزار دلار)	تراز تجاری ۲۰۲۳ (هزار دلار)	رشد سالانه ارزش بین ۲۰۲۳-۲۰۱۹ (%)	رشد سالانه ارزش بین ۲۰۲۳-۲۰۲۲ (%)	رشد سالانه صادرات جهانی بین ۲۰۲۳-۲۰۱۹ (%)	سهم در صادرات جهانی (%)	رتبه بندی در صادرات جهانی	میانگین فاصله کشورهای وارد کننده (کیلومتر)	تمرکز کشورهای وارد کننده
مجموع	تمامی محصولات	۱۱,۹۱۳,۹۲۵	-۱۱,۴۴۵,۳۴۱	-۱۳	-۲۱	۸	۰.۱	۹۲	۳,۶۷۰	۰.۲
۹۰	ابزار و دستگاه‌ها و تجهیزات پزشکی یا جراحی، نوری، عکاسی، سینمایی، اندازه گیری، چک کردن، دقیق، قطعات و لوازم جانبی آن	۱۳,۹۱۰	-۱,۰۴۷,۰۹۹	-۱	-۳۱	۴	۰	۱۰۴	۷,۲۵۸	۰.۱

ارزش صادرات: صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳ حدود ۱۳.۹ میلیون دلار بوده است، اما تراز تجاری با کسری ۱.۰۴۷ میلیارد دلار همراه بوده است. این نشان‌دهنده وابستگی شدید ایران به واردات تجهیزات پزشکی است. تولیدات داخلی

^۱ بر اساس آخرین آمار موجود در پایگاه داده‌های [مرکز تجارت جهانی](#)

^۲ رشد ۶۸ درصدی

^۳ اظهارات رییس سازمان غذا و داروی ایران در دیدار با معاون وزیر بهداشت روسیه بنابر [گزارش خبرگزاری مهر](#) در تاریخ ۹ اسفند ۱۴۰۲

به وضوح نمی‌توانند نیازهای بازار داخلی را برآورده کنند، یا شاید محصولات ایرانی در بازارهای بین‌المللی امکان رقابت کافی را ندارند.

رشد سالانه ۲۰۱۹-۲۰۲۳: رشد سالانه صادرات طی این دوره ۱- درصد بوده است. کاهش اندک در صادرات نشان‌دهنده آن است که ایران توان رقابت با رقبای جهانی را از دست داده است. این امر ممکن است ناشی از عدم نوآوری، مشکلات کیفی یا دسترسی محدود به بازارهای بین‌المللی باشد. نیاز به بازنگری در استراتژی‌های صادراتی و بهبود محصولات ضروری است.

رشد سالانه ۲۰۲۲-۲۰۲۳: کاهش شدید ۳۱ درصدی صادرات بین سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ مشهود است. این کاهش شدید ممکن است به دلایلی چون اختلال در زنجیره تامین، تغییرات در تقاضای خارجی یا مشکلات کیفی محصولات ایرانی باشد. این امر نشان می‌دهد که باید استراتژی‌های صادراتی به سرعت اصلاح شوند و بازارهای جدید و متنوع‌تری هدف قرار گیرند.

سهم در صادرات جهانی: سهم ایران در بازار جهانی تجهیزات پزشکی ناچیز است (نزدیک ۰ درصد). این نشان می‌دهد که تولیدکنندگان ایرانی در سطح بین‌المللی به‌سختی شناخته شده‌اند. با توجه به این وضعیت شرکت‌های ایرانی باید به بازارهای نیازمند محصولاتی با مزیت رقابتی مختص خود وارد شوند.

رتبه در صادرات جهانی: رتبه ۱۰۴ جهانی ایران در صادرات تجهیزات پزشکی نشان‌دهنده عدم توانایی رقابت در این بازار است. تولیدکنندگان ایرانی نیاز دارند با سرمایه‌گذاری در تکنولوژی‌های پیشرفته و ارائه محصولات با کیفیت بالا موقعیت رقابتی خود را تقویت کنند.

فاصله متوسط کشورهای واردکننده: فاصله میانگین کشورهای واردکننده تجهیزات پزشکی از ایران ۷,۲۵۸ کیلومتر است. صادرات به کشورهای دور دست باعث افزایش هزینه‌های لجستیکی و زمان تحویل می‌شود. هدف‌گذاری بر روی بازارهای نزدیک‌تر مانند روسیه می‌تواند به کاهش هزینه‌ها و افزایش رقابت‌پذیری کمک کند.

تمرکز کشورهای واردکننده: شاخص تمرکز ۰.۱ نشان می‌دهد که صادرات ایران به چند کشور خاص محدود نشده و به صورت گسترده انجام می‌شود. این تنوع در بازارها می‌تواند نقطه قوتی باشد؛ اما برای افزایش حجم صادرات باید روابط تجاری با بازارهای کلیدی تقویت شود.

۹.۴. توصیه‌ها برای صادرات تجهیزات پزشکی به روسیه بر اساس داده‌های صادراتی بدست آمده

۱. **تمرکز بر محصولات نوآورانه و با کیفیت بالا:** بازار روسیه به دلیل تغییرات اخیر در سیاست‌های بهداشتی و افزایش بودجه این حوزه به شدت به دنبال محصولات پیشرفته است. تولید و صادرات محصولاتی که از فناوری‌های روز استفاده می‌کنند و قابلیت اطمینان بالایی دارند می‌تواند باعث موفقیت در این بازار شود.
۲. **استفاده از مزیت جغرافیایی:** نزدیکی ایران به روسیه باعث می‌شود هزینه‌های حمل و نقل و لجستیکی کمتر باشد. شرکت‌های ایرانی باید از این مزیت بهره‌برداری کرده و با انگیزه رقابت قیمتی در بازار روسیه حضور داشته باشند.

۳. تقویت همکاری‌های تجاری با روسیه: همکاری‌های مشترک با شرکت‌های روسی و ایجاد شبکه‌های توزیع محلی می‌تواند به افزایش صادرات کمک کند. همچنین شرکت‌های ایرانی می‌توانند در پروژه‌های زیرساختی و مدرن‌سازی سیستم بهداشتی روسیه مشارکت کنند.

۴. افزایش آگاهی از قوانین و مقررات محلی: برای موفقیت در بازار روسیه، صادرکنندگان ایرانی باید با الزامات قانونی، استانداردهای کیفی و نیازهای بازار روسیه آشنا باشند و محصولات خود را با این استانداردها تطبیق دهند.

۹.۵. مطالعه شاخص‌های مرتبط با مزیت نسبی محصولات ایرانی در زمینه تولید و صادرات دارو و تجهیزات پزشکی

برای بحث در مورد مزیت نسبی محصولات ایرانی در زمینه تجهیزات پزشکی و همچنین محصولات دارویی، می‌توانیم به شاخص‌های مختلفی از جمله شاخص مزیت نسبی آشکار شده متقارن^۱ (SRCA)، شاخص هزینه کار واحد^۲ (ULC)، شاخص بهره‌وری، و شاخص قیمت و مصرف انرژی اشاره کنیم. این شاخص‌ها در تحلیل رقابت‌پذیری محصولات ایرانی در بازارهای بین‌المللی، به‌ویژه بازار روسیه، نقش کلیدی دارند. در اینجا تحلیلی از این شاخص‌ها و تأثیر آن‌ها بر عملکرد محصولات ایرانی در بازار روسیه ارائه می‌کنیم

۹.۵.۱. شاخص مزیت نسبی آشکار شده متقارن (SRCA)

طبق محاسبات انجام یافته، SRCA برای صنعت داروی ایران ۰.۶۷- و برای تجهیزات پزشکی ۰.۹۲- است. این ارقام نشان می‌دهند که هر دو صنعت به طور کلی در بازار جهانی در مقایسه با رقبای مزیت نسبی ضعیفی دارند. به عبارت دیگر، ایران در تولید و صادرات تجهیزات پزشکی و دارویی در حال حاضر از مزیت رقابتی بالایی برخوردار نیست و احتمالاً نیاز به افزایش بهره‌وری، بهبود کیفیت تولیدات و توسعه بازارهای بین‌المللی خود دارد.

۹.۵.۲. شاخص هزینه کار واحد

شاخص هزینه کار واحد در ایران به دلیل دستمزدهای پایین، به ویژه در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته، می‌تواند به‌طور بالقوه به مزیت نسبی در هزینه تولید منجر شود. در عین حال در صنعت تجهیزات پزشکی و دارویی ایران، اگرچه هزینه‌های کار پایین است، اما مشکلاتی همچون بهره‌وری پایین و کیفیت نسبتاً پایین تولیدات تأثیر منفی بر رقابت‌پذیری کلی دارد. بنابراین، علی‌رغم

^۱ Symmetric Revealed Relative Advantage (SRCA) مزیت نسبی آشکار شده متقارن شاخصی است که در اقتصاد بین‌الملل برای سنجش برتری نسبی یک کشور خاص در تولید و صادرات یک گروه خاص از کالاها یا خدمات، بر اساس الگوهای تجارت موجود، به کار می‌رود. میزان شاخص مزیت نسبی آشکار شده متقارن در بازه (۱-۱) محاسبه می‌شود به نحوی که کشورهایی با امتیاز SRCA نزدیک به ۱+ مزیت نسبی آشکار شده متقارن بیشتری دارند و کشورهایی با امتیازات نزدیک به ۱- مزیت نسبی کمتری دارند

^۲ (Unit Labor Cost – ULC) شاخص هزینه کار واحد (ULC) مقدار پرداختی است که یک کسب و کار به کارگران خود برای تولید یک واحد محصول پرداخت می‌کند.

پایین بودن دستمزدها تأثیرات منفی کیفیت و کارایی پایین تولید جبران نمی‌شود و امکان رقابت با محصولات کشورهای دیگر مانند چین یا کشورهای اروپایی کاهش می‌یابد.

۹.۵.۳. شاخص بهره‌وری

بهره‌وری در صنعت تجهیزات پزشکی و دارویی ایران به دلیل مسایل مربوط به ناترازی انرژی، استفاده محدود از فناوری‌های پیشرفته و وابستگی به واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات نسبت به بسیاری از کشورها پایین است. این بهره‌وری باعث می‌شود که تولیدات کمتر و با هزینه‌های بیشتری نسبت به رقبا انجام شود. این عدم کارایی در فرآیند تولید، علاوه بر تأثیرات منفی بر هزینه‌های تولید، بر کیفیت و تطابق با استانداردهای بین‌المللی نیز اثرگذار است که در نهایت می‌تواند بازارهای صادراتی را محدود کند. در بازار روسیه، با توجه به رقابت شدید و نیاز به استانداردهای بالا، بهره‌وری پایین می‌تواند نقطه ضعف جدی برای محصولات ایرانی باشد.

۹.۵.۴. شاخص قیمت و مصرف انرژی

ایران به دلیل یارانه‌های گسترده در بخش انرژی، یکی از پایین‌ترین قیمت‌های انرژی در جهان را دارد. اگرچه این موضوع به کاهش هزینه‌های تولید محصولات انرژی‌بر مانند تولید تجهیزات پزشکی و دارویی کمک می‌کند، اما مصرف بالای انرژی و عدم بهره‌وری در استفاده از انرژی می‌تواند به هزینه‌های جانبی بالا و آلودگی محیط‌زیستی منجر شود که در نهایت تأثیر منفی بر رقابت‌پذیری این صنایع دارد.

از طرفی، کشورهای مانند روسیه که به مسائل پایداری محیط‌زیستی و مصرف بهینه انرژی اهمیت می‌دهند، ممکن است تمایلی به خرید از تولیدکنندگان با مصرف بالای انرژی و کارایی پایین نداشته باشند. بنابراین، علی‌رغم هزینه پایین انرژی در ایران، کارایی پایین در مصرف انرژی می‌تواند از نظر محیط‌زیستی و رقابتی برای صادرات به روسیه چالش‌برانگیز باشد.

۹.۵.۵. تأثیرات شاخص‌های بررسی شده بر فعالیت شرکت‌های ایرانی در بازار روسیه

با توجه به شاخص‌های ذکر شده، محصولات ایرانی در حوزه تجهیزات پزشکی و دارویی با چالش‌های متعددی در بازار روسیه مواجه خواهند بود:

- مزیت نسبی پایین (SRCA) نشان می‌دهد که ایران در این صنایع هنوز نتوانسته است جایگاه قوی در بازارهای بین‌المللی به‌ویژه روسیه به دست آورد.
- هزینه کار پایین می‌تواند یک مزیت نسبی برای کاهش هزینه‌های تولید باشد، اما این مزیت با بهره‌وری پایین و کیفیت کمتر نسبت به رقبا کمرنگ می‌شود.
- قیمت انرژی پایین به عنوان یک مزیت می‌تواند نقش ایفا کند، اما مصرف بالای انرژی و عدم بهره‌وری، به ویژه در شرایطی که توجه به پایداری و کاهش مصرف انرژی در بازارهایی مثل روسیه مهم است، باعث ضعف می‌شود.

برای بهبود وضعیت صادرات تجهیزات پزشکی و دارویی به روسیه، ایران نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتر در بهبود بهره‌وری، افزایش کیفیت محصولات، به‌روز کردن فناوری‌های تولید و بهینه‌سازی مصرف انرژی است.

۱۰. جمع‌بندی نهایی

۱۰.۱. امکان توسعه حضور شرکت‌های ایرانی صادرکننده دارو و تجهیزات پزشکی در

بازار روسیه

این گزارش با توجه به مطالعات انجام یافته در رابطه با وضعیت بازار واردات دارو و تجهیزات پزشکی در روسیه و تحلیل قابلیت‌های صادراتی ایران، به این نتیجه می‌رسد که فرصت‌های قابل توجهی برای صادرکنندگان ایرانی در بازار روسیه جهت بهره‌برداری وجود دارد. علیرغم چالش‌های موجود در نظام بهداشت و درمان روسیه از جمله کمبود بودجه، نیروی کار و سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی همچنان تقاضای بالایی برای واردات دارو و تجهیزات پزشکی در این کشور مشاهده می‌شود.

۱۰.۲. تحلیل SWOT^۱ (مطالعه و تحلیل نقاط قوت و ضعف شرکت‌های ایرانی و فرصت‌ها

و تهدیدهای بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه)

در ادامه این قسمت با هدف جمع‌بندی و ارائه توصیه‌های نهایی به صادرکنندگان ایرانی، با انجام تحلیل SWOT به جمع‌بندی دقیق نقاط قوت و ضعف شرکت‌های ایرانی و همچنین تهدیدها و فرصت‌های بازار روسیه و عوامل کلیدی موفقیت در آن بازار می‌پردازیم. و همچنین در ادامه توصیه‌هایی راهبردی برای ورود به بازار روسیه و ارتقای عملکرد و افزایش سهم بازار صادرکنندگان ایرانی ارائه می‌دهیم.

۱۰.۲.۱. نقاط قوت

- **توانایی تولید بالای مواد اولیه و محصولات نهایی دارویی:** ایران توانایی تولید قابل توجهی از مواد اولیه دارویی و محصولات نهایی را دارد. این امر به استقلال دارویی کشور کمک کرده و قابلیت صادرات را افزایش می‌دهد.
- **نیروی انسانی متخصص:** وجود دانشمندان و متخصصان برجسته در صنعت دارو، یکی از نقاط قوت کشور در این حوزه است.
- **توسعه محصولات ژنریک:** موفقیت در تولید و عرضه داروهای ژنریک و ساخت اجزای دارویی و ساخت کارخانه‌های تولید مواد موثره دارویی توسط کمپانی‌های ایرانی در سایر کشورها نشان از توانایی ایران در تولید داروهای باکیفیت و قیمت مناسب دارد.
- **تجربه صادرات:** وجود شرکت‌هایی با تجربه صادرات در صنعت دارو، نشان از پتانسیل این صنعت در بازارهای بین‌المللی دارد.

^۱ تحلیل SWOT یک تکنیک تصمیم‌گیری پرکاربرد است که به سازمان‌ها کمک می‌کند تا عوامل داخلی و خارجی تاثیرگذار را با شناسایی نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها ارزیابی کنند. این تحلیل برای انجام برنامه‌ریزی استراتژیک ضروری است و کسب‌وکارها را قادر می‌سازد تا با تصمیم‌گیری آگاهانه نسبت به توسعه استراتژی‌های مؤثر گام بردارند.

۱۰.۲.۲. نقاط ضعف

- **کامبود سرمایه:** کمبود نقدینگی برای نوسازی تجهیزات، تحقیق و توسعه و افزایش ظرفیت تولید یکی از چالش‌های اصلی صنعت دارو و تجهیزات پزشکی در ایران است.
- **پیچیدگی‌های صادرات:** فرآیندهای پیچیده صادرات، از جمله اخذ مجوزها و استانداردهای بین‌المللی و تصمیمات پیش‌بینی نشده برای ممنوعیت صادرات داروها از طرف سازمان‌های ایرانی و ایجاد محدودیت‌های در کشورهای مقصد پیچیدگی‌های خاصی در این صنایع ایجاد کرده و هزینه‌ها و زمان صادرات را افزایش می‌دهد.
- **تحریم‌ها:** تحریم‌های بین‌المللی مانع از دسترسی آسان به فرآیندهای مالی تجاری، فناوری‌ها، مواد اولیه و بازارهای جهانی شده است.
- **ضعف دیپلماسی کشور در صادرات دارو و تجهیزات پزشکی:** طبق اعلام رییس کل سازمان نظام پزشکی ایران، آقای رئیس زاده، دیپلماسی ما در صادرات دارو و تجهیزات پزشکی ضعیف است و از فضا و زیرساخت‌های ایجاد شده بهره‌برداری مناسبی نداریم. و نیازمندیم بین دستگاه دیپلماسی و بخش درمان و دارو هماهنگی مناسبی شکل بدهیم.
- **بدهی‌های معوق:** بدهی‌های مراکز دولتی به شرکت‌های داروسازی و تجهیزات پزشکی، این شرکت‌ها را در تنگنای مالی قرار داده و امکان سرمایه‌گذاری آن‌ها در توسعه صادرات را کاهش داده است.

۱۰.۲.۳. فرصت‌ها

- تمرکز بر تولید داروها و تجهیزات پزشکی مرتبط با بیماری‌های خاص و مزمن، به‌ویژه در زمینه‌های بیماری‌های قلبی، دیابت، سرطان و اختلالات عضلانی-اسکلتی فرصت بزرگی برای صادرکنندگان ایرانی فراهم می‌کند. با افزایش سن جمعیت و کاهش نرخ زاد و ولد در روسیه، تقاضا برای این محصولات افزایش خواهد یافت. شرکت‌های ایرانی می‌توانند با ارائه داروهای درمان این گونه بیماری‌ها و همچنین با ارائه تجهیزات توان‌بخشی و وسایل کمک حرکتی که برای جمعیت سالمندان ضروری هستند، به بازار روسیه با قیمت‌های رقابتی دسترسی پیدا کرده و نیازهای آن‌ها را تامین نمایند.
- تمرکز جمعیتی در شهرهای بزرگ روسیه مانند مسکو و سن پترزبورگ با زیرساخت‌های قوی‌تر بهداشتی فرصت‌های بیشتری برای توزیع و فروش محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ایرانی ایجاد می‌کند. اگرچه چالش‌های لجستیکی در مناطق دورافتاده روسیه وجود دارد، همکاری با توزیع‌کنندگان محلی و استفاده از فناوری‌های نوین می‌تواند به حل این مشکلات کمک کند. در این بازار، صادرکنندگان ایرانی باید تامین داروهای ضروری و تجهیزات پزشکی پایه را در اولویت کاری خود قرار داده و همچنین به نیازهای آموزشی و پشتیبانی فنی توجه ویژه‌ای داشته باشند.
- علاوه بر این، افزایش تقاضا برای تجهیزات پزشکی پیشرفته و کاربرپسند در روسیه یک فرصت عالی برای صادرکنندگان ایرانی است. با وجود کمبود بودجه در بخش بهداشت روسیه، محصولات ایرانی که هم مقرون‌به‌صرفه هستند و هم کیفیت لازم را دارند، می‌توانند جایگزین مناسبی برای محصولات غربی باشند. این امر، همراه با ارائه خدمات آموزشی و پشتیبانی می‌تواند به ایجاد روابط تجاری پایدار و رشد بازار صادراتی ایران در روسیه کمک کند.



- بخش بهداشت و درمان زنان روسیه، به‌ویژه برای تشخیص و درمان بیماری‌هایی مانند پوکی استخوان و سرطان سینه به دلیل امید به زندگی بالاتر در میان زنان روسیه پتانسیل رشد بالایی دارد. از سوی دیگر، به دلیل نرخ پایین تولد، بازار محصولات مرتبط با کودکان محدود است. با این حال، به دلیل تلاش‌های دولت روسیه برای بهبود سلامت کودکان، فرصت‌هایی برای ارائه محصولات مراقبت از نوزادان و کودکان نیز وجود دارد.
- روسیه به دلیل پراکندگی منابع تأمین دارویی و واردات از کشورهای مختلف، یک فرصت عالی برای صادرکنندگان ایرانی ایجاد کرده است. این تنوع در تأمین‌کنندگان به ایران امکان می‌دهد با ارائه محصولات رقابتی و باکیفیت، در میان کشورهای متعدد، جایگاه خود را در بازار دارویی روسیه تثبیت کند. نزدیکی جغرافیایی ایران به روسیه یک مزیت رقابتی بزرگ است که می‌تواند هزینه‌های حمل‌ونقل را کاهش داده و زمان تحویل محصولات را به‌ویژه در مورد داروها و تجهیزات پزشکی حساس بهبود بخشد.
- چالش‌های ژئوپلیتیکی روسیه، به‌ویژه تحریم‌های غرب، فرصت‌هایی را برای توسعه روابط تجاری بین ایران و روسیه فراهم کرده است. با کاهش تعاملات تجاری روسیه با تأمین‌کنندگان غربی، ایران می‌تواند به عنوان یک جایگزین معتبر برای تأمین کالاها حساس نظیر دارو و تجهیزات پزشکی عمل کند. این شرایط ژئوپلیتیکی می‌تواند در طولانی‌مدت به تقویت موقعیت استراتژیک ایران در بازار روسیه منجر شود.
- بازار دارویی و تجهیزات پزشکی روسیه با توجه به اتکای زیاد این کشور به واردات، یک فرصت طلایی برای ایران است. با تمرکز بر کیفیت محصولات و انطباق با استانداردهای بین‌المللی، صادرکنندگان ایرانی می‌توانند سهم بزرگی از این بازار را به خود اختصاص دهند. ایجاد یک زنجیره تأمین کارآمد که به‌طور سریع و کارآمد محصولات را به دست مصرف‌کنندگان برساند، یک مزیت رقابتی کلیدی خواهد بود.
- برای حفظ و تقویت این مزیت رقابتی، صادرکنندگان ایرانی باید بر روی تحقیق و توسعه (R&D) محصولات خود سرمایه‌گذاری کرده و نوآوری‌هایی متناسب با نیازهای بازار روسیه ارائه دهند. همچنین، ایجاد یک شبکه توزیع قوی و مشارکت‌های استراتژیک با شرکت‌های روسی حضور پایدار و سودآوری را در این بازار تضمین می‌کند.
- بازار دارویی روسیه در سال ۲۰۲۳ با واردات بیش از ۱۲ میلیارد دلار دارو، به ویژه داروهای مرتبط با سرطان، رشد قابل توجهی داشته است. افزایش آگاهی مردم نسبت به مراقبت‌های بهداشتی و تلاش دولت برای بهبود دسترسی به داروهای نوآورانه باعث افزایش تقاضای دارو شده است. مصرف‌کنندگان روسی به دلیل کیفیت و ایمنی بالای داروهای وارداتی، آنها را بر تولیدات داخلی ترجیح می‌دهند. همچنین، گرایش به سمت داروهای طبیعی و ارگانیک نیز در این بازار رشد یافته است که فرصت‌هایی را برای صادرکنندگان داروهای گیاهی ایجاد می‌کند.
- روند بازار دارویی روسیه به سمت رویکرد بیمارمحور و افزایش خریدهای آنلاین داروها تغییر کرده است. این تغییرات، فضای رقابتی جدیدی بین تأمین‌کنندگان دارو ایجاد کرده و استفاده از پلتفرم‌های تجارت الکترونیک را افزایش داده است. در این شرایط، شرکت‌های ایرانی می‌توانند با تمرکز بر تولید داروهای شخصی‌سازی شده و توسعه کانال‌های آنلاین سهم خود را در این بازار گسترش دهند.
- با وجود چالش‌های ژئوپلیتیکی نظیر تحریم‌ها و جنگ اوکراین که باعث کاهش صادرات برخی کشورهای اروپایی به روسیه شده است، فرصت‌هایی برای کشورهای آسیایی و اروپای شرقی مانند چین، مجارستان و ایرلند به وجود آمده



است. این کشورها توانسته‌اند با استراتژی‌های متنوع، به رشد صادرات خود در بازار روسیه دست یابند. شرکت‌های ایرانی نیز می‌توانند با بررسی دلایل موفقیت این کشورها و ارائه فرمول‌های دارویی نوآورانه از این فرصت‌ها بهره‌برداری کنند.

- برای حضور قوی‌تر در بازار روسیه، شرکت‌های داروسازی ایرانی باید بر تولید داروهای ژنریک باکیفیت و داروهای زیستی با قیمت‌های رقابتی تمرکز کنند. همچنین، دولت ایران می‌تواند با تسهیل فرآیندهای صادرات و هماهنگی با استانداردهای روسیه و ایجاد توافق‌نامه‌های تجاری مناسب، حضور صادرکنندگان ایرانی در این بازار را تقویت کند. صادرکنندگان ایرانی با شناخت نیازهای درمانی برآورده‌نشده روسیه، به ویژه در زمینه‌هایی مانند سرطان‌شناسی و بیماری‌های مزمن می‌توانند از این فرصت‌ها استفاده کنند.
- بازار تجهیزات پزشکی روسیه در سال ۲۰۲۳ با واردات نزدیک به ۷ میلیارد دلار، به‌ویژه در زمینه دستگاه‌های پزشکی پیشرفته و نوآورانه، رشد قابل توجهی را تجربه کرده است. تقاضا برای محصولات با کیفیت و عملکرد دقیق، به خصوص در حوزه‌های تصویربرداری تشخیصی، ابزارهای جراحی و دستگاه‌های کاشتنی، به دلیل افزایش آگاهی عمومی و شیوع بیماری‌های مزمن افزایش یافته است. همچنین، با افزایش جمعیت سالخورده و نیاز به فناوری‌های کمکی، بازار تجهیزات پزشکی روسیه به سمت تقاضای بیشتری برای وسایل کمک حرکتی و دستگاه‌های مراقبت خانگی حرکت کرده است.
- انقلاب دیجیتال و گسترش فناوری‌های ارتباطی نیز تحولات عمیقی را در صنعت سلامت روسیه به وجود آورده است. با پذیرش روزافزون راهکارهای سلامت دیجیتال و تله‌مدیسن، امکان نظارت از راه دور بر بیماران و بهبود دسترسی به خدمات بهداشتی بیشتر شده است. این تغییرات، همچنین منجر به افزایش استفاده از اپلیکیشن‌های سلامت و بهبود کیفیت خدمات بهداشتی شده است. در نتیجه، تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی می‌توانند با ارائه محصولات دیجیتال و هوشمند در این بازار رقابتی به موفقیت دست یابند.
- با وجود چالش‌های ژئوپلیتیکی، نظیر تحریم‌های ناشی از جنگ اوکراین و کاهش صادرات از کشورهای تأمین‌کننده اصلی مانند آلمان و هلند، بازار تجهیزات پزشکی روسیه به تدریج به سمت تنوع بیشتر در منابع تأمین حرکت کرده است. کشورهایی مانند ترکیه و هند در حال افزایش صادرات خود به روسیه هستند، که این یک فرصت استراتژیک برای ایران به عنوان یک تأمین‌کننده جدید محسوب می‌شود. ایران می‌تواند با توجه به نوسانات بازار و نیازهای جدید روسیه ظرفیت‌های صادراتی خود را تقویت کند.
- تعرفه‌های واردات تجهیزات پزشکی به روسیه نسبتاً پایین (حدود ۲.۵٪) است که شرایط مناسبی برای رقابت ایجاد کرده است. شرکت‌های ایرانی باید از این موقعیت بهره‌برداری کرده و بر تولید محصولات نوآورانه و با کیفیت تأکید کنند. همچنین، تقویت همکاری‌های تجاری با شرکت‌های روسی و آشنایی با الزامات قانونی و استانداردهای کیفی بازار روسیه، می‌تواند به افزایش صادرات و حضور مؤثرتر ایران در این بازار کمک کند.



۱۰.۲.۴. تهدیدها

- با توجه به کاهش پیش‌بینی شده نرخ رشد تولید ناخالص داخلی روسیه به ۱.۲ درصد در سال‌های ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۹، صادرکنندگان ایرانی باید برای مواجهه با بازار چالش‌برانگیزتری در میان‌مدت و بلندمدت آماده باشند. این کاهش رشد می‌تواند به محدود شدن تقاضا برای برخی کالاها منجر شود، به ویژه کالاهایی که حساسیت بیشتری نسبت به رکود اقتصادی دارند. از سوی دیگر، افزایش نرخ بهره و تضعیف روبل، واردات به روسیه را گران‌تر کرده و قدرت خرید واردکنندگان را کاهش می‌دهد. در این شرایط صادرکنندگان ایرانی باید با ارائه محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ارزان‌تر و رقابتی‌تر، خود را به عنوان جایگزین مناسب برای محصولات گران‌قیمت غربی معرفی کنند. استفاده از استراتژی‌های قیمت‌گذاری منعطف و تمرکز بر بخش‌های حیاتی و حساس مانند درمان بیماری‌های مزمن، می‌تواند به رقابت‌پذیری محصولات ایرانی در بازار روسیه کمک کند.
- دامپینگ یا فروش محصولات به قیمتی پایین‌تر از هزینه تولید، یکی از تهدیدات جدی برای صادرکنندگان ایرانی در بازار دارو و تجهیزات پزشکی روسیه به شمار می‌رود. کشورهایمانند چین و هند با توانایی تولید در حجم بالا و هزینه‌های کمتر پتانسیل بیشتری برای انجام دامپینگ دارند. این وضعیت می‌تواند باعث ایجاد رقابت ناعادلانه در بازار شود و صادرکنندگان ایرانی را با مشکلاتی در حفظ سهم بازار خود مواجه کند.
- برای مقابله با این تهدید، صادرکنندگان ایرانی باید با تمرکز بر کیفیت محصولات و انطباق با استانداردهای بین‌المللی، مزیت رقابتی خود را تقویت کنند. علاوه بر آن توسعه برند و بازاریابی قوی، بهره‌برداری از توافق‌نامه‌های تجاری و تقویت زنجیره تأمین از دیگر راهکارهایی است که می‌تواند به کاهش اثرات دامپینگ کمک کند. همچنین ایجاد مشارکت‌های استراتژیک با شرکت‌های روسی نیز می‌تواند به تقویت موقعیت رقابتی ایران در این بازار منجر شود.
- بازار داروی روسیه تحت نظارت شدید دولت قرار دارد که این امر باعث شده فرآیند تأیید محصولات جدید به کندی پیش رود. این موضوع برای شرکت‌های خارجی که قصد ورود به این بازار را دارند مانع بزرگی ایجاد کرده است. علاوه بر این، سطح بالای فساد در اکوسیستم داروی روسیه باعث کاهش اعتماد مصرف‌کنندگان شده است.
- تولیدکنندگان ایرانی در زمینه تولید و صادرات دارو و تجهیزات پزشکی با چالش‌های جدی مواجه هستند. اولاً، شاخص مزیت نسبی آشکار شده متقارن (SRCA) برای این صنایع پایین است. این امر نشان‌دهنده ضعف در جایگاه رقابتی ایران در بازارهای بین‌المللی است. در حالی که دستمزدهای پایین می‌تواند به عنوان یک مزیت محسوب شود، اما بهره‌وری پایین و کیفیت تولیدات، این مزیت را تحت تأثیر قرار می‌دهد و رقابت با کشورهایمانند چین و کشورهای اروپایی را دشوارتر می‌سازد. همچنین، علی‌رغم پایین بودن قیمت انرژی به دلیل یارانه‌های دولتی، مصرف بالا و عدم کارایی در استفاده از انرژی می‌تواند به هزینه‌های جانبی و آلودگی محیط‌زیستی منجر شود و از نظر محیط‌زیستی و رقابتی چالش‌برانگیز باشد در نتیجه برای بهبود وضعیت صادرات تجهیزات پزشکی و دارویی به روسیه، تولیدکنندگان ایرانی نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتر در بهبود بهره‌وری، افزایش کیفیت محصولات، به‌روز کردن فناوری‌های تولید و بهینه‌سازی مصرف انرژی هستند.

۱۰.۳. توصیه‌های نهایی به صادرکنندگان ایرانی برای ورود به بازار روسیه

برای ورود صادرکنندگان ایرانی دارو و تجهیزات پزشکی به بازار روسیه، لازم است علاوه بر موارد مطرح شده فوق صادرکنندگان در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک خود موارد مطرح شده در ذیل را نیز در نظر بگیرند.

۱. تاکید بر قیمت‌گذاری رقابتی و کیفیت بالا

با توجه به محدودیت‌های بودجه‌ای در سیستم بهداشتی روسیه، ارائه محصولات با قیمت مناسب یکی از کلیدهای موفقیت در این بازار است. شرکت‌های ایرانی با قیمت‌گذاری رقابتی و حفظ کیفیت بالا می‌توانند مزیت رقابتی خود را نسبت به سایر رقبای بین‌المللی حفظ کنند.

۲. تحقیق و توسعه (R&D) و نوآوری:

- سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه محصولات نوآورانه مانند داروهای زیستی، داروهای ژنریک‌های باکیفیت، و تجهیزات پزشکی پیشرفته مطابق با نیازهای بازار روسیه
- همکاری با دانشگاه‌ها و موسسات تحقیقاتی ایرانی و روسی جهت بهبود کیفیت و انطباق با استانداردهای بین‌المللی

۳. تقویت روابط دیپلماتیک و تجاری:

- استفاده از دیپلماسی اقتصادی برای بهبود شرایط صادرات و کاهش موانع از طریق توافقات دوجانبه
- مشارکت در گفتگوها برای ایجاد توافق‌های تجاری ترجیحی با هدف کاهش تعرفه‌ها و افزایش تسهیلات تجاری
- استفاده از پلتفرم‌هایی مانند اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه برای تسهیل دیالوگ
- ایجاد کانال‌های مالی جدید از طریق کشورهای واسطه با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های بانکی جهت بهره‌برداری از فرصت‌های ژئوپلیتیکی موجود

۴. متمرکز شدن بر بازارهای تخصصی و محصولات با تقاضای بالا

- شناسایی و تمرکز بر نیازهای بهداشتی و درمانی بازار روسیه، به‌ویژه در زمینه بیماری‌های مزمن و خاص مانند دیابت، بیماری‌های قلبی و سرطان.
- توسعه محصولات سفارشی: تجزیه و تحلیل آمارهای بهداشتی در روسیه برای شناسایی بیماری‌های شایع و شکاف‌های درمانی با توجه ویژه به بخش زنان و سالمندان با هدف تامین نیازهای درمانی خاص آنان.
- راه‌اندازی مکانیسم‌های بازخورد: پیاده‌سازی سیستم‌هایی برای جمع‌آوری بازخورد از فعالین در زمینه‌های بهداشت و درمان و همچنین بیماران به‌منظور تطبیق مداوم محصولات با نیازهای بازار.

۵. توسعه برند و بازاریابی

- ایجاد برندهای معتبر و تقویت استراتژی‌های بازاریابی به‌ویژه در شهرهای بزرگ مانند مسکو و سن‌پترزبورگ.
- ساخت آگاهی برند: سرمایه‌گذاری در کمپین‌های بازاریابی و پلتفرم‌های دیجیتال پزشکی سلامت روسیه با هدف معرفی مزایای منحصر به فرد محصولات ایرانی، مانند هزینه مناسب یا فرمولاسیون‌های خاص

○ شرکت در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تخصصی: حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و رویدادهای تخصصی در روسیه فرصتی استثنایی برای معرفی محصولات و توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی فراهم می‌کند. همچنین شرکت در این رویدادها می‌تواند به برقراری روابط تجاری جدید و افزایش آگاهی از برند کمک کند.

۶. توسعه فعالیت در کانال‌های دیجیتال و تجارت الکترونیک روسیه

استفاده از کانال‌های دیجیتال و پلتفرم‌های تجارت الکترونیک می‌تواند دسترسی به بازار روسیه را تسهیل کند. فروش آنلاین محصولات پزشکی از طریق پلتفرم‌های تجارت الکترونیک محلی یکی از راه‌های کارآمد برای ورود به بازار است.

۷. استفاده از تجربه صادرات صادرکنندگان ایرانی دارو و تجهیزات پزشکی

با توجه به تجربه صادراتی برخی از شرکت‌های ایرانی در زمینه دارو و تجهیزات پزشکی، شرکت‌ها می‌توانند از تجربه‌ها و ورود به بازار روسیه آن شرکت‌های صادرکننده به روسیه بهره ببرند. و همچنین ایجاد روابط مستحکم با توزیع‌کنندگان محلی و بهره‌گیری از کانال‌های توزیع موجود، می‌تواند به شرکت‌های ایرانی کمک کند تا با چالش‌های ورود به بازار جدید آشنا شوند و مسیرهای مناسب را شناسایی کنند.

۸. بهبود فرآیندهای صادرات

در راستای بهبود فرآیندهای صادرات شرکت‌های ایرانی نیازمند ساده‌سازی فرآیندهای صادرات و به حداقل رساندن پیچیدگی‌های قانونی و مالی و افزایش سرعت و کارایی در تحویل محصولات به بازار روسیه با استفاده از زنجیره تأمین بهینه هستند.

۹. مشارکت با توزیع‌کنندگان محلی

- یکی از استراتژی‌های موثر برای ورود به بازار روسیه، همکاری با شرکت‌ها و شرکای محلی است. این همکاری‌ها می‌تواند شامل مشارکت در تولید مشترک، انتقال فناوری یا ایجاد دفاتر نمایندگی در روسیه باشد. همکاری‌های استراتژیک با شرکت‌های روسی می‌تواند به شرکت‌های ایرانی کمک کند تا از قوانین و مقررات محلی به‌خوبی آگاه شوند و از پیچیدگی‌های بوروکراتیک دور بمانند.
- همچنین ایجاد شراکت‌های استراتژیک با توزیع‌کنندگان محلی برای افزایش دسترسی به بازار و بهبود توزیع محصولات با هدف استفاده از شبکه‌های توزیع موجود در روسیه برای کاهش هزینه‌های لجستیک و بهبود زمان تحویل توصیه می‌شود.

۱۰. توجه به استانداردهای کیفیت

- رعایت استانداردهای بین‌المللی و محلی برای تأمین کیفیت محصولات، به‌ویژه در صنعت دارو که تحت نظارت شدید قرار دارد.
- انجام آزمایش‌های لازم و اخذ مجوزهای مربوطه از سازمان‌های بهداشتی روسیه.

۱۱. استفاده از فناوری‌های نوین

- بهره‌برداری از فناوری‌های دیجیتال و تله‌مدیسن برای بهبود کیفیت خدمات و دسترسی به محصولات.
- تولید تجهیزات پزشکی هوشمند و دیجیتال که قابلیت‌های جدیدی را به مشتریان ارائه می‌دهد.

۱۲. مقابله با تهدیدات

- توسعه استراتژی‌هایی برای مقابله با دامپینگ و رقابت ناعادلانه از سوی کشورهای دیگر با تمرکز بر کیفیت و قیمت‌گذاری رقابتی.
- تقویت قدرت مالی و کاهش بدهی‌های معوق برای افزایش توان سرمایه‌گذاری در صادرات.

۱۳. تحلیل بازار و رصد تغییرات:

- انجام تحقیقات مستمر درباره بازار روسیه و شناسایی روندهای جدید در تقاضا و عرضه.
- تطبیق سریع با تغییرات بازار و نیازهای مشتریان به منظور حفظ رقابت‌پذیری.

۱۴. مدیریت فرهنگی و زبانی

آشنایی با زبان روسی و مدیریت تفاوت‌های فرهنگی نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. داشتن نماینده‌های محلی یا استخدام مترجم و مشاوران بومی می‌تواند در تسهیل تعاملات و مذاکرات تجاری مؤثر باشد.



۱۱. منابع

International Trade Center (ITC's) Databases:

- www.trademap.com
- www.macmap.org
- www.epingalert.org
- www.findrulesoforigin.org

Lobuteva, L., Lobuteva, A., Zakharova, O., Kartashova, O., & Kocheva, N. (2022). The modern Russian pharmaceutical market: Consumer attitudes towards distance retailing of medicines. *BMC Health Services Research*, 22(1), 582. <https://doi.org/10.1186/s12913-022-07991-7>

Klepach, A. N., & Luk'yanenko, R. F. (2023). Healthcare in Russia: Macroeconomic Parameters and Structural Issues. *Studies on Russian Economic Development*, 34(2), 207. <https://doi.org/10.1134/S1075700723020065>

Russia | Institute for Health Metrics and Evaluation. (n.d.). Retrieved November 4, 2024, from <https://www.healthdata.org/research-analysis/health-by-location/profiles/russia>

Dedov, I., Shestakova, M., Benedetti, M. M., Simon, D., Pakhomov, I., & Galstyan, G. (2016). Prevalence of type 2 diabetes mellitus (T2DM) in the adult Russian population (NATION study). *Diabetes Research and Clinical Practice*, 115, 90–95. <https://doi.org/10.1016/j.diabres.2016.02.010>

Pharmaceuticals—Russia | Statista Market Forecast. (n.d.). Statista. Retrieved November 4, 2024, from <https://www.statista.com/outlook/hmo/pharmaceuticals/russia>

Shartova, N., Tikunov, V., & Chereshnya, O. (2021). Health disparities in Russia at the regional and global scales. *International Journal for Equity in Health*, 20, 163. <https://doi.org/10.1186/s12939-021-01502-6>

The healthcare system in Russia. (n.d.). Expatica Russia. Retrieved November 4, 2024, from <https://www.expatica.com/ru/healthcare/healthcare-basics/healthcare-in-russia-104030/>

Nick. (2022, March 10). How does the Russian invasion impact the pharmaceutical industry? *Biomapas*. <https://www.biomapas.com/how-does-the-russian-invasion-impact-the-pharmaceutical-industry/>

Pharmaceutical Industry in Russia – Reset 2030: On the Path to Independence. (n.d.). Retrieved November 4, 2024, from <https://forums.pb.com/en/archive/2022/programme/98259/>

The Geography of Russia. (n.d.). Express to Russia. Retrieved November 4, 2024, from <https://www.expresstorussia.com/experience-russia/the-geography-of-russia.html>

Russia population density map—Russia map population density (Eastern Europe—Europe). (n.d.). Retrieved November 4, 2024, from <http://maps-russia.com/russia-population-density-map>



Russia Cities by Population 2024. (n.d.). Retrieved November 4, 2024, from <https://worldpopulationreview.com/cities/russia>

Russian Federation and the IMF. (n.d.). IMF. Retrieved November 4, 2024, from <https://www.imf.org/en/Countries/RUS>

SeaRates. (n.d.). **Russia Sea Port List | Russia Shipping Ports.** SeaRates. Retrieved November 4, 2024, from <https://www.searates.com/maritime/russia>

Largest airports and airlines in Russia. (n.d.). Worlddata.Info. Retrieved November 4, 2024, from <https://www.worlddata.info/europe/russia/airports.php>

Russian Railway Map | Russiantrains.com. (n.d.). Retrieved November 4, 2024, from <https://www.russiantrains.com/en/map-of-russian-trains>

گزارش آمار مبادلات تجاری توسط شرکتهای عضو سندیکای تولیدکننده دارو، عضو سندیکای مکمل، مواد اولیه دارو و واردکنندگان دارو طی سالهای ۱۴۰۱-۱۴۰۲. دفتر آمار و پردازش اطلاعات گمرکی، گمرک جمهوری اسلامی ایران.

صنعت تجهیزات پزشکی در حاشیه. ۱۴۰۳/۰۵/۲۲. روزنامه دنیای اقتصاد.

فراز و نشیب صادرات دارو. ۱۴۰۳/۰۴/۱۱. روزنامه دنیای اقتصاد.

دیپلماسی کشور در صادرات دارو ضعیف است. (۲۰۲۴, July ۲۱) خبرگزاری مهر

امکان ایجاد مسیر مستقیم صادرات دارو به روسیه. (۲۰۲۴, February ۲۸) خبرگزاری مهر