



ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (ITPC)

2022

THÁNG 07 • • •

THỊ TRƯỜNG
NGA

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến
Thương mại và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ,
Quận 1, Tp.HCM
Tel: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: www.itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 24/GP - XBBT -
STTTT, ngày 18/11/2021
của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ NGA

09 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG NGA

19 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ NGA

41 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ NGA

44 CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI NGA

46 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Nga và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website www.itpc.gov.vn.

Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



Bank of Russia



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



**WORLD TRADE
ORGANIZATION**

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,

**Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của
Tổng Lãnh sự quán Nga tại Thành phố
Hồ Chí Minh trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.**

THỊ TRƯỜNG NGA



TỔNG QUAN VỀ NGÀ

VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI

Nga là quốc gia có diện tích lớn nhất thế giới, gần gấp đôi lãnh thổ của Canada (quốc gia lớn thứ hai trên thế giới). Đất nước Nga trải dài trên toàn bộ phía bắc châu Á và một phần ba phía đông của châu Âu, trải qua 11 múi giờ và kết hợp với nhiều loại môi trường và



địa hình khác nhau, từ sa mạc đến thảo nguyên, đến rừng sâu và lãnh nguyên Bắc Cực. Nga có con sông dài nhất châu Âu là con sông Volga. Nga cũng là nơi có hồ nước sâu nhất thế giới Baikal và quốc gia này đã từng ghi nhận nhiệt độ thấp nhất thế giới.

Tên đầy đủ: Liên bang Nga

Thủ đô: Moscow

Quốc khánh: 12 tháng 6 năm 1990

Thể chế chính trị: Cộng hòa liên bang

Hệ thống luật pháp: Theo hiến pháp mới, Quốc hội Liên bang trở thành cơ quan lập pháp của đất nước. Nó bao gồm Hội đồng Liên bang và Duma Quốc gia (hạ viện gồm 450 thành viên được bầu cử phổ biến).

Lãnh đạo cấp cao:

Nguyên thủ quốc gia: Tổng thống Vladimir Vladimirovich PUTIN (kể từ ngày 7/5/2012)

Vị trí địa lý: Nga có vị trí nằm ở Bắc Á giáp Bắc Băng Dương, kéo dài từ Châu Âu (phần phía tây của dãy núi Ural) đến Bắc Thái Bình Dương.

Khí hậu: Nga có khí hậu đa dạng với mùa đông thay đổi từ mát mẻ dọc theo bờ Biển Đen đến thời tiết lạnh giá ở Siberia.

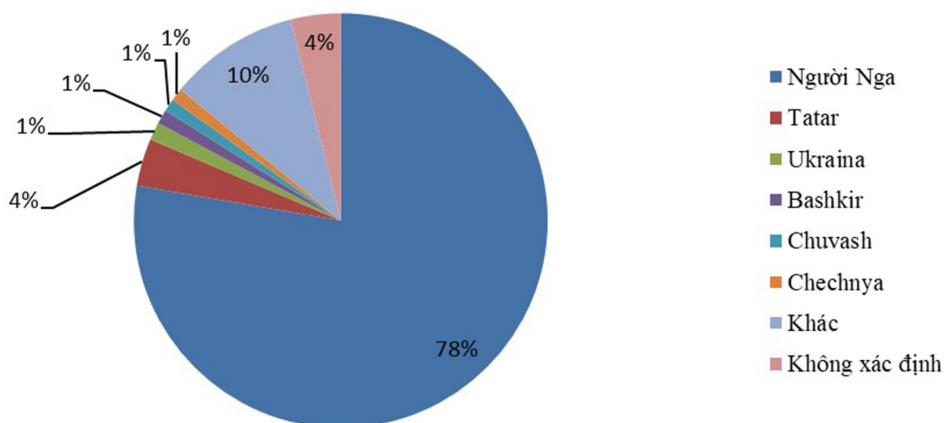
Diện tích: tổng: 17.098.242 km²

Tài nguyên thiên nhiên: Nga có tài nguyên thiên nhiên rộng lớn bao gồm các mỏ dầu, khí đốt tự nhiên, than đá và nhiều khoáng sản chiến lược, bôxít, trữ lượng các nguyên tố đất hiếm, gỗ.

Dân số: 142.021.981 (số liệu ước tính năm 2022)

Dân tộc: Người Nga 77,7%, Tatar 3,7%, Ukraina 1,4%, Bashkir 1,1%, Chuvash 1%, Chechnya 1%, khác 10,2%, không xác định 3,9% (số liệu ước tính năm 2010).

Cấu trúc dân tộc



Ngôn ngữ: Tiếng Nga (chính thức) 85,7%, tiếng Tatar 3,2%, tiếng Chechnya 1%, khác 10,1% (ước tính năm 2010).

Tôn giáo: Chính thống giáo Nga 15-20%, Hồi giáo 10-15%, Cơ đốc giáo khác 2% (ước tính năm 2006).

TÌNH HÌNH KINH TẾ

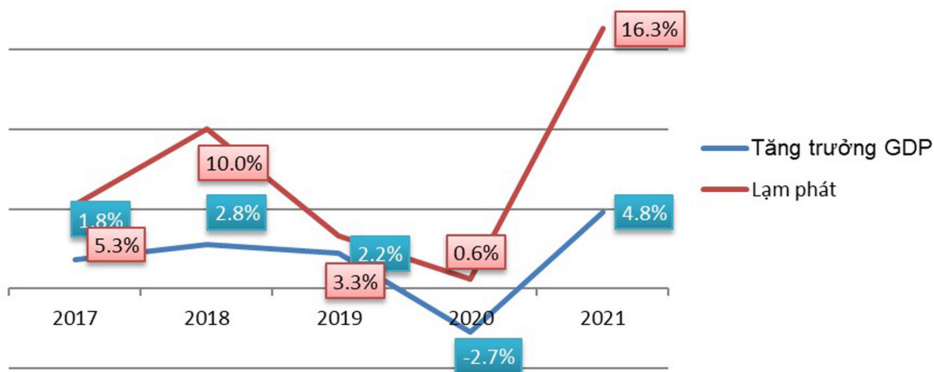
Nền kinh tế Nga chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang một nền kinh tế dựa trên thị trường. Tuy nhiên, cả tăng trưởng và cải cách kinh tế đều có những dấu hiệu chậm lại trong những năm gần đây.

Nga là một trong những nhà sản xuất dầu và khí đốt tự nhiên hàng đầu thế giới, đồng thời cũng là nước xuất khẩu kim loại hàng đầu như thép và nhôm nguyên sinh. Sản phẩm nông nghiệp chủ yếu: lúa mì, củ cải đường, sữa, khoai tây, lúa mạch, hạt hướng dương, ngô, thịt gia cầm, yến mạch, đậu nành

Nga phụ thuộc nhiều vào sự biến động của giá cả hàng hóa thế giới. Nền kinh tế, tăng trưởng trung bình 7% trong giai đoạn 1998-2008 do giá dầu tăng nhanh chóng, nền kinh tế Nga sau đó đã có tốc độ tăng trưởng giảm dần.

Tăng trưởng GDP và mức lạm phát

(Nguồn: Worldbank)



GDP (USD): 1.780 tỷ (số liệu năm 2021)

GDP theo đầu người (USD): 12.172 USD (số liệu năm 2021)

➤ Ngành nông nghiệp

Nga có diện tích đất nông nghiệp chiếm ít hơn 1/6 lãnh thổ của quốc gia và dưới 1/10 tổng diện tích đất có thể canh tác. Khoảng 3/5 diện tích đất nông nghiệp của Nga sử dụng để trồng trọt, phần còn lại được dành cho đồng cỏ. Nhìn chung, nông nghiệp đóng góp ít hơn 5% vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Nga, mặc dù lĩnh vực này sử dụng khoảng 1/8 tổng lực lượng lao động.

➤ Ngành lâm nghiệp

Nga có trữ lượng rừng lớn nhất thế giới và các ngành công nghiệp chế biến gỗ, bột giấy, giấy của nước này đặc biệt quan trọng. Hơn 2/5 diện tích của Nga là rừng và quốc gia này chiếm hơn 1/5 tổng số rừng của thế giới. Tuy nhiên, rừng ở Nga có tốc độ phát triển rất chậm vì khí hậu lục địa lạnh giá. Theo ước tính nước này đã mất khoảng 1/3 diện tích rừng nguyên sinh.

Ngành lâm nghiệp sử dụng khoảng một triệu người lao động. Nga sản xuất khoảng 1/5 lượng gỗ mềm (gỗ lá kim) trên thế giới. Nước này nằm trong các nước dẫn đầu thế giới về sản xuất nhiều sản phẩm khác liên quan đến gỗ, gỗ xẻ, bột giấy, giấy, bìa cứng và gỗ tròn. Đây là những sản phẩm đóng góp lớn vào xuất khẩu của Nga.

➤ **Ngành ngư nghiệp**

Ngành công nghiệp đánh bắt cá đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế Nga. Với khả năng tiếp cận các nguồn tài nguyên đáng kể của cả Đại Tây Dương và Thái Bình Dương, hoạt động đánh bắt cá trên biển đặc biệt phát triển và đội tàu nhà máy của Nga có thể chế biến sản lượng đánh bắt khổng lồ ở các địa điểm xa xôi. Các cảng đánh bắt cá đại dương chính ở Châu Âu của Nga là Kaliningrad và St. Petersburg trên Biển Baltic; Murmansk và Arkhangelsk ở cực bắc. Cảng chính ở Thái Bình Dương của Nga là Vladivostok. Hoạt động đánh bắt quy mô nhỏ hơn diễn ra ở Biển Azov, biển Đen và biển Caspi (cá tầm Caspi là nguồn cung cấp trứng cá muối ngon nhất thế giới). Tuy nhiên, lưu lượng nước giảm, ô nhiễm do dòng chảy nông nghiệp, chất thải công nghiệp đã giảm đi quần thể cá.

➤ **Tài nguyên và năng lượng**

Nga có nguồn năng lượng khổng lồ và trữ lượng đáng kể nhiều loại khoáng sản khác nhau. Hầu hết các nguyên liệu thô theo yêu cầu của ngành công nghiệp hiện đại đều được tìm thấy trong biên giới của Nga. Trữ lượng than của Nga đặc biệt lớn, lớn nhất nằm trong các lưu vực xa xôi ở Tunguska và Lena của Đông Siberia và Viễn Đông, nhưng phần lớn chưa được khai thác. Phần lớn sản lượng than đến từ các vùng ở phía nam dọc theo Đường sắt xuyên Siberia. Khoảng 3/4 than của Nga được sản xuất ở Siberia - khoảng 2/3 chỉ riêng ở lưu vực Kuznetsk và phần còn lại từ các lưu vực Kansk-Achinsk, Cheremkhovo, Nam Yakut. Việc sản xuất than cứng (anthracite) ở châu Âu của Nga diễn ra chủ yếu ở lưu vực phía đông Donets và ở Bắc Cực, và trong lưu vực Pechora xung quanh Vorkuta.

NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG NGA

NHÂN ĐỊNH CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG



Chủ tịch nước Nguyễn Xuân Phúc dự và phát biểu tại Tọa đàm doanh nghiệp Việt Nam - Nga

Tại Nga hiện nay thì tầng lớp trung lưu ngày càng tăng, cùng với lực lượng lao động được đào tạo và có trình độ cao là những đặc điểm hấp dẫn của môi trường kinh doanh của nước này.

Nga nằm trong chuỗi cung ứng quốc tế với tư cách là nhà cung cấp chính nguyên liệu và hàng hóa như titan, uranium, phân bón, gỗ và sản phẩm gỗ, kim loại nhóm bạch kim và hydrocacbon.

Nền kinh tế Nga giảm 3,1% vào năm 2020 do đại dịch, ít hơn dự kiến của cả các chuyên gia Nga và quốc tế. Dự báo GDP của Nga cho năm 2022 khá bi quan, Ngân hàng Thế giới dự đoán rằng các lệnh trừng phạt có khả năng khiến GDP của Nga giảm 11,2% vào năm 2022, trong khi Bộ Phát triển Kinh tế Nga dự đoán GDP năm 2022 sẽ giảm khoảng 8%.

CÁC THÁCH THỨC – CƠ HỘI

➤ Thách thức thị trường

Các nhà xuất khẩu nên biết rằng hiện nay việc vận chuyển và hậu cần đã trở nên phức tạp hơn rất nhiều. Nhiều hãng vận tải hàng hải như Maersk, Hapag-Lloyd và MSC Mediterranean Shipping đã đình chỉ hoạt động ở Nga do lo ngại về hoạt động và an toàn. Vận chuyển hành khách và hàng hóa bằng đường hàng không hiện đã tạm ngừng (Vietnam Airlines đã thông báo dừng hoạt động khai thác từ 25/3/2022 trên đường bay Hà Nội/TP.HCM-Moscow và việc khai thác trở lại trên các đường bay giữa hai nước của các hãng hàng không thời gian qua vẫn còn bỏ ngỏ). Mặc dù có thể vận chuyển hàng hóa đến từ Nga, nhưng có khả năng tăng thời gian vận chuyển và chi phí do những trở ngại này.

➤ Cơ hội



Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC tiếp đoàn doanh nghiệp Nga

Nga là một thị trường rộng lớn với hơn 142 triệu dân. Trong bối cảnh hiện nay, một số lĩnh vực kinh doanh liên quan đến thực phẩm, thuốc và hàng tiêu dùng vẫn nhiều tiềm năng cho nhà xuất khẩu nước ngoài.

□ **Cơ hội đối với ngành thực phẩm**

Dựa trên số liệu năm 2021, Nga có thị trường lớn thứ tám về các sản phẩm thực phẩm đóng gói. Năm 2019, doanh thu từ các lĩnh vực chế biến thực phẩm và đồ uống của Nga đạt 102,4 tỷ đô la.

Trước đây, phân khúc hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) vẫn là phân khúc ổn định nhất, với 80% thị phần là thực phẩm. Ngoài ra, nhu cầu đối với các sản phẩm đóng gói đã tăng lên đáng kể, đạt 29 triệu tấn vào năm 2020. Tuy nhiên, kể từ tháng 2, thị trường đã thay đổi đáng kể, với giá cả tăng vọt, ít mặt hàng chủ lực và hiện tại Nga đang có vấn đề nhập khẩu phụ tùng và đầu vào cần thiết để duy trì hoạt động của các cơ sở chế biến thực phẩm.

□ **Cơ hội đối với ngành thiết bị y tế, Dược phẩm**

Thị trường thiết bị y tế của Nga vào năm 2020 đã vượt quá 3 tỷ USD. Các danh mục hàng đầu bao gồm các thiết bị tim mạch, chỉnh hình, chẩn đoán hình ảnh và phẫu thuật tổng quát. 19,9 tỷ đô la dược phẩm đã được tiêu thụ ở Nga vào năm 2019, bằng 1,2% GDP của Nga và 22,6% chi tiêu y tế của quốc gia.

Các bệnh tim mạch, ung thư và HIV là những bệnh phổ biến nhất ở Nga và đang thúc đẩy nhu cầu đối với các sản phẩm dược phẩm liên quan. Tỷ lệ hút thuốc và uống rượu cao cũng gây nên nhiều bệnh tật cho người dân Nga. Theo báo cáo năm 2015 của WHO, 39,1% dân số Nga hút thuốc so với tỷ lệ 22,7% trên toàn cầu và 27,3% ở châu Âu.

➤ **Các vấn đề hải quan**

□ **Thủ tục Hải quan**

Sự ra đời của Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU) đã không ảnh hưởng đến cấu trúc nội bộ của dịch vụ Hải quan Nga, mà vẫn tiếp tục bao gồm Cơ quan hải quan Liên bang, các cơ quan hải quan khu vực, Cục hải quan và các cơ quan hải quan khác. Tuy nhiên, vào ngày 1 tháng 1 năm 2018, Nga đã cập nhật Bộ luật hải quan để phù hợp với các cam kết EAEU. Hàng hóa được chuyển vào Nga thông qua các nước thành viên EAEU khác được thực hiện theo chế độ hải quan quá cảnh tại biên giới bên ngoài của EAEU và cuối cùng được cơ quan hải quan Nga cho lưu hành tự do thông qua thông báo điện tử.

Việc thông quan thường được thực hiện bởi người nhập khẩu (hoặc đại lý hải quan đại diện cho họ) nộp tờ khai hải quan cùng với bộ chứng từ cần thiết.

Trong nhiều trường hợp, các nhà môi giới cho phép các công ty thuê ngoài hoạt động nhập khẩu của họ mà không phải là một bên trong giao dịch quốc tế. Công ty này phải là đối tượng cư trú hợp pháp của bất kỳ quốc gia thành viên EAEU nào mới có thể đóng vai trò là bên xử lý hồ sơ trước cơ quan hải quan. Người khai báo hồ sơ nhập khẩu phải có lợi ích trực tiếp đối với hàng hóa nhập khẩu theo giao dịch ngoại thương (nghĩa là

phải có quyền sở hữu, chiếm hữu hoặc định đoạt hàng hóa nhập khẩu.). Ngoài ra, người khai báo có thể thông quan hàng hóa thông qua người môi giới/đại lý hải quan, nếu người môi giới/đại lý đó được đăng ký trong danh sách chính thức do Ủy ban EAEU duy trì. Nói chung, pháp nhân nước ngoài không được đóng vai trò là bên xử lý hồ sơ, ngoại trừ một số trường hợp hạn chế khi hàng hóa có thể được nhập khẩu bởi các văn phòng đại diện hoặc chi nhánh của pháp nhân nước ngoài được công nhận tại Nga.

Thời gian cho thủ tục thông quan thường là một ngày làm việc sau khi cơ quan hải quan Nga đăng ký tờ khai với điều kiện là tất cả các giấy tờ có sẵn theo thứ tự. Tuy nhiên, pháp luật cho phép thanh tra viên hải quan có quyền gia hạn thời hạn lên đến 10 ngày làm việc theo quyết định của cơ quan hải quan.

Danh sách các tài liệu cần thiết để làm thủ tục hải quan phụ thuộc vào loại và đặc điểm của hàng hóa và các điều khoản nhập khẩu của chúng. Đến tháng 12 năm 2014, gần như tất cả các tờ khai hải quan đều được nộp dưới dạng điện tử mà không cần bất kỳ chứng từ bản cứng nào. Quá trình chuyển đổi sang tài liệu điện tử đầy đủ đã được hoàn thành vào tháng 1 năm 2017.

□ Thuế nhập khẩu

Vào tháng 8 năm 2012, Nga trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), hạ mức thuế ràng buộc trung bình đối với hàng công nghiệp và tiêu dùng, từ gần 10% năm 2011 xuống còn 7,8% vào năm 2017.

Vào ngày 1 tháng 1 năm 2015, Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU) được thành lập, kết hợp các quy định thuế quan trước đây được quy định trong Liên minh Hải quan Nga-Belarus-Kazakhstan (CU). Biểu thuế hải quan thống nhất EAEU/CU đã được sửa đổi định kỳ kể từ năm 2011, với các mức thuế nhập khẩu hiện được thiết lập phù hợp với các nghĩa vụ được nêu trong việc gia nhập WTO của Nga. Tất cả các vấn đề như thuế quan, hạn ngạch thuế quan, quy định kỹ thuật, cấp phép và chứng nhận đang được điều phối bởi Ủy ban Kinh tế Á-Âu (EEC), tổ chức đa phương được các nước thành viên thành lập ban đầu để quản lý Liên minh thuế quan hiện giám sát Liên minh Kinh tế Á-Âu. Thông tin hiện tại về thuế quan của EAEU/CU nằm trên trang web của Ủy ban Kinh tế Á-Âu.

Ngoài thuế hải quan, thuế tiêu thụ đặc biệt nhập khẩu có thể được áp dụng cho các danh mục sản phẩm hạn chế, chẳng hạn như hàng xa xỉ, sản phẩm rượu và thuốc lá, ô tô, dầu diesel và dầu động cơ, và các sản phẩm dầu mỏ khác. Thuế tiêu thụ đặc biệt nhập khẩu từ 20% đến 570%.

Thuế giá trị gia tăng (VAT) được áp dụng cho tổng trị giá hải quan cộng với thuế hải quan cộng với bất kỳ khoản thuế tiêu thụ đặc biệt nào. Thuế VAT của hải quan Nga được đánh theo tỷ lệ giống như VAT bán hàng của Nga - thường là 20% đối với hầu hết các hàng hóa, công trình và dịch vụ. Tỷ lệ 10% áp dụng cho một số sản phẩm thực phẩm,

hàng hóa dành cho trẻ em, một số sản phẩm y tế và dược phẩm, gia súc, cũng như một số sách và tạp chí định kỳ. Một số danh mục (ví dụ: hàng hóa và thiết bị y tế, hàng hóa được chỉ định cho các đoàn ngoại giao) có thể được miễn thuế VAT.

□ Yêu cầu và chứng từ nhập khẩu



Liên doanh Vietsovpetro - Biểu tượng cho quan hệ hữu nghị Việt - Nga

Các nhà nhập khẩu phải hoàn thành tờ khai vận chuyển hàng hóa hải quan Nga cho mọi mặt hàng nhập khẩu. Việc kê khai phải kèm các tài liệu sau (nếu có):

1. Hợp đồng.
2. Chứng từ thương mại như hóa đơn thương mại và bảng kê đóng gói.
3. Chứng từ vận tải, giấy phép nhập khẩu, giấy chứng nhận “TR TS” (quy chuẩn kỹ thuật về an toàn kỹ thuật).
4. Giấy chứng nhận xuất xứ, giấy chứng nhận vệ sinh.
5. Giấy phép và giấy phép nhập khẩu (ví dụ: đối với các sản phẩm có chứa công nghệ mã hóa).
6. Các tài liệu xác nhận tính hợp pháp của người khai/người môi giới/nhà nhập khẩu.

Tất cả các tờ khai hải quan nhập khẩu đều được nộp dưới dạng điện tử. Trang web của Cơ quan hải quan Liên bang Nga chứa liên kết đến cổng thông tin khai báo điện tử.

Do những thay đổi về quy định trong năm 2014, các cơ quan hải quan Nga sẽ không

yêu cầu nộp riêng giấy chứng nhận hoặc tuyên bố tuân thủ kỹ thuật như một phần của quy trình thông quan, vì việc đưa thông tin đó vào tờ khai hải quan nhập khẩu điện tử là đủ. Tuy nhiên, các quan chức hải quan có thể yêu cầu nộp riêng các tài liệu này trên thực tế, đặc biệt là đối với các mặt hàng bị kiểm soát.

EAEU duy trì một danh sách thống nhất các hàng hóa áp dụng các giới hạn và cấm xuất nhập khẩu nhằm theo dõi và kiểm soát việc di chuyển của các hàng hóa nhạy cảm. Tại Nga, giấy phép nhập khẩu do Bộ Công Thương cấp theo các quy tắc cấp phép thống nhất của Liên minh Kinh tế Á-Âu.

☐ Yêu cầu về dán nhãn và ghi nhãn

Hải quan Nga sẽ yêu cầu thông tin sản phẩm cụ thể, theo mục 3 I trên tờ khai Hải quan (ví dụ: tên, nhãn hiệu, nhà sản xuất, quốc gia xuất xứ, thành phần, v.v.).



Ông Đặng Minh Khôi, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam tại Liên bang Nga thăm các gian hàng sản phẩm tiêu dùng Việt Nam tại Tổ hợp đa chức năng Hà Nội-Moscow

Các yêu cầu về ghi nhãn và ghi chú bổ sung đã được hài hòa giữa các quốc gia thành viên của Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU) đối với các sản phẩm nhập khẩu vào lãnh thổ này, theo Quy định kỹ thuật (TR) cho từng loại sản phẩm. Nhãn hiệu chứng nhận chính thức (“EAC” - đôi khi được gọi là “dấu hợp quy”) phải được áp dụng cho từng đơn vị sản xuất, bao bì hoặc hướng dẫn sử dụng (theo quy định thích hợp) và phải hiển thị rõ ràng trong suốt thời gian tồn tại của sản phẩm. Dấu “EAC” chỉ ra sự phù hợp với quy định kỹ

thuật do EAEU thiết lập và chỉ nên được sử dụng cho các sản phẩm đã được kiểm tra và phê duyệt chính thức bởi các tổ chức chứng nhận được chính thức công nhận. Tất cả các thông số kỹ thuật về thiết kế và kích thước của nhãn hiệu “EAC” được nêu trong quyết định số 711 ngày 15 tháng 7 năm 2011 của Ủy ban Liên minh Hải quan Á-Âu (tiền thân của Ủy ban Kinh tế Á-Âu).

Quy định Kỹ thuật (TR) về An toàn Đóng gói (TR CU 005/2011) là quy định chính điều chỉnh các tiêu chuẩn và yêu cầu đối với bao bì, bao gồm cả sản phẩm thực phẩm, được sản xuất dưới dạng thành phẩm. TR đã được thông qua theo quyết định số 769 ngày 16 tháng 8 năm 2011 của Ủy ban Liên minh Hải quan và có hiệu lực kể từ ngày 1 tháng 7 năm 2012. Phiên bản cập nhật gần đây nhất đã được Ủy ban Kinh tế Á-Âu (EEC) hoàn thiện trong Quyết định 96 ngày 18/10/2016.

Quyết định bao gồm các quy tắc đối với việc đóng gói hàng hóa:

- Quy tắc lưu thông thị trường.
- Yêu cầu an toàn.
- Yêu cầu đối với ghi nhãn của bao bì (đóng gói).

Nhãn trên các mặt hàng thực phẩm phải có các thông tin sau bằng tiếng Nga, Kazakhstan, Armenia, Kyrgyzstani và Belarussian:

- Loại và tên của sản phẩm.
- Địa chỉ hợp pháp của nhà sản xuất (có thể được cung cấp bằng bảng chữ cái Latinh).
- Trọng lượng/thể tích của sản phẩm.
- Hàm lượng thực phẩm (tên các thành phần/phụ gia cơ bản được liệt kê theo trọng lượng theo thứ tự giảm dần).
- Giá trị dinh dưỡng (calo, vitamin nếu hàm lượng của chúng là đáng kể hoặc nếu sản phẩm dành cho trẻ em, dùng trong y tế hoặc dùng trong chế độ ăn uống).
- Điều kiện bảo quản.
- Ngày hết hạn (hoặc ngày sản xuất và thời gian lưu kho).
- Hướng dẫn chuẩn bị hàng bán thành phẩm hoặc thực phẩm dành cho trẻ em.
- Thông tin cảnh báo về bất kỳ hạn chế và tác dụng phụ nào.
- Điều khoản và điều kiện sử dụng.

Nhãn trên các mặt hàng không phải thực phẩm phải bao gồm:

- Tên của sản phẩm.
- Nước xuất xứ và tên nhà sản xuất (có thể được viết bằng chữ cái Latinh).
- Cách sử dụng.
- Các đặc điểm, quy tắc và điều kiện chính để sử dụng sản phẩm hiệu quả và an toàn.
- Bất kỳ thông tin nào khác được xác định bởi cơ quan quản lý nhà nước.

Bộ Công nghiệp và Thương mại Nga đã ban hành Quy tắc mẫu số 791-R của Chính phủ về Hệ thống ghi nhãn bắt buộc dành cho sản phẩm tiêu dùng vào ngày 28/4/2018.

Quy tắc này quy định danh sách hàng hóa tiêu dùng phải được đánh dấu bằng dấu hiệu nhận biết đặc biệt có chứa thông tin cá nhân về hàng hóa trong năm 2019. Tất cả thông tin tham gia hệ thống ghi nhận sẽ được lưu trữ trong vòng đời của hàng hóa.

Quy tắc xác định danh sách hàng hóa sẽ được đánh dấu đặc biệt:

- Từ ngày 1 tháng 3 năm 2019: các sản phẩm thuốc lá.
- Từ ngày 1 tháng 7 năm 2019: giấy.
- Từ ngày 1 tháng 12 năm 2019: nước hoa, lốp xe, quần áo da, áo sơ mi và áo cho phụ nữ và trẻ em gái, áo khoác và áo khoác ngoài trời, khăn trải giường và khăn trải bàn, máy ảnh (trừ máy quay phim) và đèn flash máy ảnh.

□ **Tạm nhập tái xuất hàng hóa**

Hàng hóa tạm nhập được phép miễn giảm toàn bộ hoặc một phần thuế hải quan và thuế VAT nhập khẩu trong thời hạn lên đến hai năm. Hải quan Nga cấp phép nhập cảnh tạm thời cho hàng hóa dựa trên đơn đăng ký bằng văn bản của nhà nhập khẩu.

Hàng hóa tạm nhập phải giữ nguyên trạng, trừ hao mòn bình thường, hao hụt tự nhiên và không được bán, chuyển nhượng cho bất kỳ bên thứ ba nào. Chúng chỉ có thể được sử dụng bởi những nhà nhập khẩu đã được hải quan cho phép tạm nhập. Tuy nhiên, có thể chuyển hàng tạm nhập cho công ty khác nếu được cơ quan Hải quan cho phép.

Cơ quan hải quan cũng có thể yêu cầu nhà nhập khẩu cung cấp hồ sơ bảo đảm cho việc thanh toán hải quan (nghĩa là bảo lãnh ngân hàng hoặc đặt cọc tiền mặt) trước khi áp dụng chế độ hải quan tạm nhập.

Được phép miễn hoàn toàn có điều kiện từ thuế hải quan khi không ảnh hưởng đến nền kinh tế Nga, chẳng hạn như việc tạm nhập khẩu:

- Containers, pallet và các loại vật chứa, bao bì khác để sử dụng nhiều lần.
- Hàng hóa phục vụ mục đích phát triển quan hệ quốc tế trong lĩnh vực khoa học, văn hóa, thể thao, điện ảnh và du lịch.
- Sản phẩm hỗ trợ quốc tế.
- Sản phẩm dùng làm mẫu thương mại dùng để trưng bày hoặc sử dụng tại các cuộc triển lãm và hội chợ thương mại.

Khi được miễn thuế nhập khẩu một phần các khoản thanh toán hải quan, chế độ tạm nhập yêu cầu thanh toán hàng tháng 3% thuế nhập khẩu thông thường cho mỗi tháng hàng hóa lưu lại Nga nếu giá trị hàng hóa vượt quá 317 đô la. Thời hạn tạm nhập cho phép nói chung vẫn được giới hạn trong hai năm.

Hàng hóa tài sản cố định (thiết bị cơ bản) cho mục đích sản xuất có thể được chấp nhận và phải trả phí hải quan hàng tháng 3% trong thời gian tạm nhập 34 tháng nếu người dùng Nga có quyền tài sản (ví dụ: cho thuê). Mặc dù Hải quan Nga chấp nhận chế

độ tạm nhập (TIR), có thể có một số hạn chế tùy vào thời điểm. Nhập cảnh hàng hóa vào Nga thông qua Moscow hoặc St.Petersburg được ưu tiên hơn những nơi khác.

□ **Hàng hóa bị cấm và hạn chế nhập khẩu**

Nga được thực hiện theo danh sách thống nhất các mặt hàng bị cấm hoặc hạn chế nhập khẩu vào Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU). Danh sách đã được phê duyệt bởi Nghị quyết số 144 ngày 16 tháng 8 năm 2012 của Ủy ban Kinh tế Á-Âu (EEC). Nghị định RF số 1567-p ngày 23.09.2010.



Cầu Zhivopisny, Moscow, Nga

Hệ thống bưu chính ở Nga có những hạn chế và cấm đối với việc gửi thư quốc tế các mặt hàng cụ thể, dựa trên Điều 22 của Luật Bưu chính Liên bang. Một số loại mặt hàng có thể được phép gửi thư quốc tế cho mục đích cá nhân nhưng cần sự cho phép của cơ quan chính phủ thích hợp. Điều này liên quan đến việc nhập khẩu có chứa thiết bị điện tử. Để biết thêm thông tin và danh sách các mặt hàng hiện tại, hãy xem trang web Bưu điện Nga (<http://www.russianpost.ru/>).

Nga đã duy trì lệnh cấm nhập khẩu gần như tất cả các sản phẩm thực phẩm của Mỹ cũng như hầu hết các sản phẩm thực phẩm của châu Âu kể từ tháng 8 năm 2014. Cụ thể, Nga đã áp đặt lệnh cấm nhập khẩu một số sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm (bao gồm khoảng 52 phân loại HS cụ thể) có xuất xứ từ Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu,

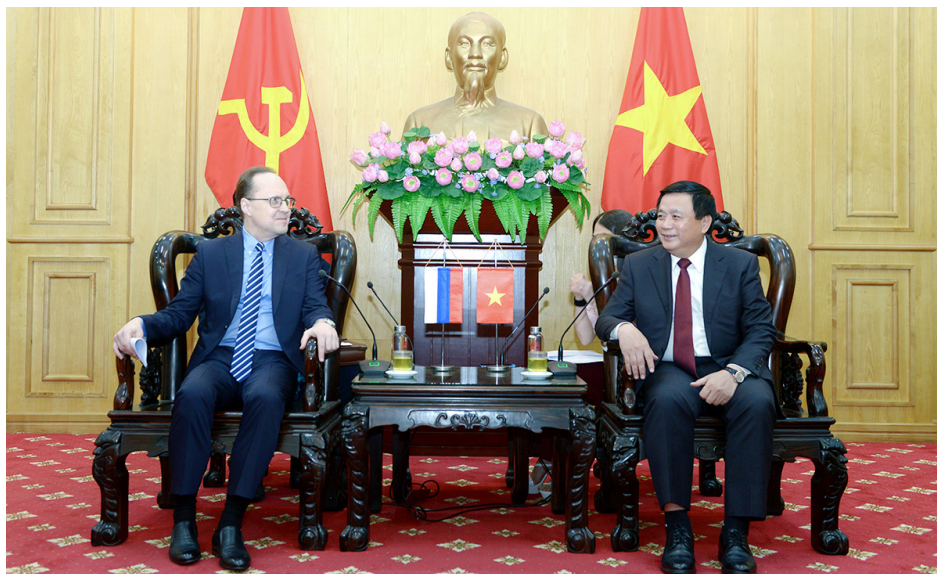
Canada, Úc và Na Uy. Lệnh cấm áp dụng đối với thịt, các sản phẩm từ thịt, sữa, các sản phẩm từ sữa, cá, các sản phẩm từ cá, trái cây và rau. Muối được bổ sung vào danh sách các sản phẩm bị cấm vào tháng 11 năm 2016, mặc dù lệnh cấm vận chuyển muối để sử dụng trong sản xuất thuốc và chất bổ sung hoạt chất sinh học đã bị đình chỉ vào ngày 20 tháng 5 năm 2017. Lệnh cấm nhập khẩu nông sản, ban đầu có hiệu lực trong một năm, đã được gia hạn hàng năm, gần đây nhất là vào ngày 24 tháng 6 năm 2019.

NHỮNG LƯU Ý VỀ QUAN HỆ TRONG KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG

➤ Văn hóa kinh doanh

□ Các cuộc họp

- Khi làm việc với đối tác Nga thì bạn nên đặt lịch hẹn trước và đến đúng giờ. Tuy nhiên, trước khi cuộc họp diễn ra, cuộc họp vẫn có khả năng bị hủy sau khi thông báo trước.
- Hãy tham gia trò chuyện trước khi bắt đầu thảo luận về kinh doanh.



Đại sứ Đặc mệnh toàn quyền Cộng hòa Liên bang Nga tại Việt Nam Gennady Stepanovich Bezetko đến thăm và làm việc tại Học viện Chính trị quốc gia

- Hãy kiên nhẫn và chuẩn bị tinh thần rằng các cuộc họp sẽ diễn ra trong một thời gian dài hơn so với dự kiến.

- Cuộc họp có thể bị gián đoạn khi người tham gia bị lạc đề và rẽ sang hướng thảo luận khác.
- Hãy đưa ra minh chứng chi tiết về các trường hợp tiền lệ liên quan chủ đề bạn đang nói đến.
- Tốt nhất là sau các cuộc họp bạn nên email làm rõ những gì bạn đã hiểu. Bạn có thể liên hệ với các đối tác kinh doanh và khách hàng để nhắc lại về kết quả của cuộc họp.

□ **Đàm phán trong kinh doanh**

- Người Nga thường rất giàu kinh nghiệm trong đàm phán. Thường sẽ rõ ràng ai trong số họ có thẩm quyền, vì người có quyền quyết định sẽ có phong cách nói chuyện khẳng định vị trí của họ.
- Đối tác có thể yêu cầu bạn nói trước để đánh giá vị trí của bạn trước khi đưa ra ý kiến của mình.
- Mục tiêu ban đầu mà đối tác trình bày thường sẽ thấp hơn những gì họ mong đợi đạt được.
- Nói chuyện với đối tác 1 cách bình đẳng và không tỏ vẻ như trịch thượng.
- Nếu bạn có ưu thế, đừng quá lạm dụng việc đó. Việc nhấn mạnh quá mức vào ưu thế của bạn có thể khiến đối tác bẽ mặt.
- Người Nga thường có thói quen lắng nghe chăm chú trong các cuộc họp để thể hiện sự lịch thiệp. Điều này có thể tạo ấn tượng không chính xác rằng họ đang rất quan tâm đến điều đang trình bày.
- Việc giới thiệu ý tưởng mới hoặc thay đổi kế hoạch đột ngột có thể gây khó chịu cho đối tác và đưa mọi người vào tình thế khó xử, vì họ không phải lúc nào cũng có thể cam kết trước khi được chấp thuận từ cấp trên.
- Hãy nhớ rằng sự linh hoạt và sẵn sàng thỏa hiệp có thể được xem là dấu hiệu yếu kém ở Nga. Nếu các cuộc đàm phán đi vào bế tắc, người Nga có xu hướng ngoan cố và thích kiên nhẫn chờ đợi, trừ khi đối phương đặc biệt kiên định với quan điểm. Điều này đôi khi có thể khiến bạn phải nhượng bộ nhiều hơn vì thiếu kiên nhẫn, việc này sẽ giúp người Nga có được thỏa thuận tốt hơn.
- Trong bất kỳ loại tình huống gây áp lực nào, hãy cân nhắc rằng người Nga có thể dễ từ bỏ thỏa thuận hơn là bạn nghĩ.
- Người Nga thường yêu cầu những nhượng bộ lớn mà không muốn đáp lại nhiều cho sự nhượng bộ đó. Họ có thể có bổ sung thêm những điều nhỏ trong đề xuất ban đầu mà để bù lại cho sự nhượng bộ của bạn.
- Người Nga có xu hướng đồng ý khi toàn bộ thỏa thuận đã được lên ý tưởng nhưng không nhất thiết phải lên kế hoạch thực hiện chi tiết. Điều này có thể dẫn đến những khó khăn sau này khi vạch ra từng bước trong quá trình thực hiện.

□ **Xây dựng mối quan hệ kinh doanh dựa trên tình bạn thân thiết**

Trong kinh doanh bạn phải xây dựng mối quan hệ tốt và tin tưởng với đối tác Nga của mình. Những ưu đãi và cơ hội thường được cung cấp dựa trên sự tin tưởng đơn thuần về mặt cảm xúc. Các mối quan hệ kinh doanh cá nhân đôi khi có thể là động lực duy nhất giúp đạt được tiến bộ trong lúc đàm phán bế tắc. Tuy nhiên, việc phát triển những mối quan hệ kiểu này có thể mất một thời gian. Người Nga thích tin rằng bạn là người uy tín và thường khá tập trung vào việc tìm hiểu tham vọng và mục tiêu cá nhân của bạn hơn là mục tiêu thương mại của bạn. Một trong những cách nhanh nhất để xây dựng mối quan hệ là uống rượu với họ và cởi mở bên ngoài các cuộc họp. Đôi khi, việc thể hiện sự hoài nghi của bạn đối với việc trao quyền hoặc quan liêu quá mức có thể khiến họ có ấn tượng rằng bạn là người trung thực và có tư duy thận trọng. Sẽ hữu ích nếu ban đầu bạn cho họ một sự ưu ái nào đó trong mối quan hệ kinh doanh. Những điều này nên được xem là một cử chỉ trên cơ sở tình bạn của bạn hơn là một điều gì đó từ sự yếu thế.

□ **Điều cần cân nhắc**

- Môi trường làm việc và văn hóa kinh doanh của Nga nhìn chung sẽ có hệ thống phân cấp mạnh mẽ ở tất cả các cấp. Có phân chia nhiệm vụ rõ ràng cho tất cả các cấp bậc.
- Tôn trọng cấu trúc quyền lực mạnh mẽ trong doanh nghiệp Nga. Hãy chú ý đến việc chỗ ngồi được sắp xếp hoặc thứ tự phát biểu để không khó xử. Đừng cố gắng mời một người Nga trong nhóm để nói ra ý kiến, vì sự bất đồng không phổ biến và sự phù hợp trong đội nhóm được ưu tiên hơn.
- Chuẩn bị tinh thần rằng các quy tắc và chính sách sẽ ít cứng nhắc khi bắt đầu thực thi. Một số khía cạnh của hoạt động kinh doanh được chính phủ quy định đánh thuế cao, các yêu cầu về thủ tục thường ít được quan tâm hơn.
- Các cuộc họp và đàm phán có thể kéo dài và chậm chạp. Thông thường sẽ ký hợp đồng vào cùng ngày thương thảo hợp đồng. Hãy cân nhắc rằng nếu bạn không duy trì sự nhất quán trong và ngoài các cuộc họp, mối quan hệ kinh doanh có thể nguội lạnh nhanh chóng.
- Một hợp đồng không nhất thiết được xem là ràng buộc liên tục trừ khi tiếp tục là một thỏa thuận cùng có lợi cho cả hai bên.
- Cố gắng đưa các hướng dẫn dưới dạng các khuyến nghị cá nhân thay vì các yêu cầu chính thức hoặc quy định.
- Giới thiệu những thay đổi và ý tưởng mới một cách nhẹ nhàng vì để tránh gây ra mơ hồ cho đối tác.
- Hãy chuẩn bị tinh thần rằng người Nga thường kém linh hoạt và thích nghi với những điều mới, chủ nghĩa kinh doanh không phổ biến ở Nga.

- Mặc dù xu hướng trì hoãn từng là một đặc điểm phổ biến ở các nơi làm việc của Nga, nhưng điều này đã thay đổi. Ngày nay, nhiều người Nga làm nhiều công việc một lúc. Thông thường sẽ có một công việc ‘chính’ trong chuyên môn được đào tạo, kèm theo một công việc phụ (ví dụ: dạy kèm, bán hàng hoặc công việc kinh doanh của riêng họ).

➤ **Hành vi tiêu dùng**

Thoạt đầu người tiêu dùng Nga có những yêu cầu và kỳ vọng trái ngược nhau có thể gây bối rối đối với doanh nghiệp cung ứng. Nhưng nếu giành được sự tin tưởng từ người tiêu dùng Nga thì doanh nghiệp có thể gặt hái được những phần thưởng lớn vì người Nga nổi tiếng trung thành với thương hiệu. Dưới đây là cách tạo sự hiện diện thương hiệu thành công ở Nga.



Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính tiếp Bộ trưởng Ngoại giao Liên bang Nga Sergey Lavrov

Người tiêu dùng Nga có vẻ cẩn trọng khi chi tiêu, nhưng họ cũng nổi tiếng là khá hấp tấp khi mua các sản phẩm xa xỉ độc quyền. Điều này có vẻ như là một mâu thuẫn. Nhưng đó là một đặc điểm trong hành vi của người tiêu dùng Nga cần lưu ý.

❑ Những điều bạn cần biết về người tiêu dùng Nga

Sau khủng hoảng toàn cầu năm 2008, giá trị của đồng rúp Nga sụt giảm, làm tăng giá và giảm sức chi tiêu. Sau đó, niềm tin của người tiêu dùng Nga cũng không phục hồi. Năm 2018, 61% người Nga tin rằng nền kinh tế đang suy thoái - tăng 10% so với năm 2017 và là con số cao nhất ở châu Âu.



Trung tâm Thương mại thuộc Tổ hợp đa chức năng Hà Nội - Moscow

Không có gì ngạc nhiên khi thói quen chi tiêu của người Nga đã bị ảnh hưởng. Người dân Nga không tin tưởng để ngân hàng giữ tiền của họ và người Nga thường không tiết kiệm. Thay vào đó, họ chi tiêu 80% thu nhập của mình. Và 47% mặt hàng được mua để sử dụng ngay trong ngày.

Tuy nhiên, chỉ có 16% người Nga thích mua sắm - ít hơn 10% so với mức trung bình toàn cầu. Mua sắm dựa trên nhu cầu cá nhân và người tiêu dùng muốn tối đa hóa khoản đầu tư mua sắm của họ bằng cách mua các sản phẩm cao cấp, lâu dài.

Người tiêu dùng Nga hiện tìm kiếm các cơ hội mua sắm tại địa phương, các thương hiệu địa phương có thể điều chỉnh giá dễ dàng hơn cho phù hợp với tình hình kinh tế đất nước. Kết quả là Moscow và St.Petersburg đã trở thành những trung tâm bán lẻ. Vậy điều này có ý nghĩa gì đối với thương hiệu của bạn? Để thu hút người tiêu dùng Nga, hãy nhấn mạnh giá trị và độ tin cậy của sản phẩm của bạn. Và nếu sản phẩm của bạn

là một thương hiệu cao cấp có giá cao , hãy chứng minh việc mua sản phẩm đó là một khoản đầu tư xứng đáng.

Tuy nhiên, hãy nhớ rằng cách biệt giàu nghèo ở Nga khá lớn. 20% dân số hàng đầu giàu có gấp 8 lần 20% dân số dưới cùng. Bạn sẽ cần điều chỉnh chiến lược kinh doanh của mình cho thành phần nhân khẩu học mà doanh nghiệp hướng đến.

Sự trung thành với thương hiệu của người tiêu dùng Nga

Người tiêu dùng Nga rất trung thành khi họ đã trở thành khách hàng của bạn.

Những cuộc xếp hàng dài với những lần ra mắt iPhone của hãng Apple nổi tiếng vì điều gì? Đó là sự trung thành của người tiêu dùng Nga. Người Nga coi trọng giá trị, điều này có nghĩa là một khi họ đã thử và yêu thích thương hiệu của bạn, họ sẽ tiếp tục quay lại.

Tỷ lệ lừa đảo cao ở Nga cũng góp phần vào xu hướng này. Nếu bạn có thể chứng minh được rằng doanh nghiệp của bạn không gian dối với người tiêu dùng, bạn sẽ có được khách hàng tiềm năng lâu dài. Vì vậy, rất đáng để đầu tư vào hình ảnh của bạn thành một thương hiệu đáng tin cậy.

Người tiêu dùng Nga thích cách tiếp thị theo hướng gia đình

Ở Nga, các thành viên trong gia đình có thể là những người ủng hộ thương hiệu lớn nhất của bạn. Hơn một nửa người tiêu dùng Nga thường xuyên mua sắm cho cả gia đình - nhiều hơn 8% so với mức trung bình toàn cầu. Đó là lý do tại sao các thương hiệu ngày càng tập trung vào gia đình trong các chiến lược tiếp thị của họ.

Ví dụ, Nivea đã tung ra một loại kem dưỡng thể vào năm 2014 với hình ảnh một gia đình trượt băng trên bao bì. Đây là một phần của chiến dịch tài trợ xây dựng lại các sân trượt băng bị bỏ hoang ở địa phương. Và vào năm 2016, H&M đã tung ra một bộ sưu tập đồng phục học sinh, được quảng bá bởi những đứa trẻ của những người nổi tiếng mặc áo khoác tối màu và áo sơ mi trắng. Chiến dịch này đã thành công vang dội, và được lặp lại vào năm 2017.

□ Dịch vụ bán hàng và hậu mãi

Người tiêu dùng Nga rất cảnh giác với những trò gian lận, vì vậy họ thích giao tiếp trực tiếp với người bán qua điện thoại hoặc trò chuyện trên website. Do đó, các trung tâm dịch vụ khách hàng là điều bắt buộc. Tuy nhiên, bạn sẽ cần phải bản địa hóa hoàn toàn bộ phận hỗ trợ sau bán hàng của mình và thuê một nhóm truyền thông địa phương. Bởi vì tại Nga là nơi có trình độ thông thạo tiếng Anh không cao.

Bạn cũng nên dịch trang web và mô tả sản phẩm sang tiếng Nga, cũng như bản địa hóa giá cả thành rúp. Nếu không, người Nga ít có khả năng tin tưởng và mua hàng của bạn.



Đồng Rúp Nga (Rúp) là tiền tệ của Liên bang Nga và hai nước cộng hòa tự trị Abkhazia và Nam Ossetia. Trước đây, đồng Rúp cũng là tiền tệ của Liên Xô và Đế quốc Nga trước khi các quốc gia này tan rã.

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ NGA



Hội nghị giao thương trực tuyến Việt Nam – Liên bang Nga về đẩy mạnh xúc tiến thương mại

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA NGA

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2021 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2020 thì Nga đứng thứ 16 về xuất khẩu và 21 về nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ, Nga đứng thứ 26 về xuất khẩu và 19 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của Nga là 56,1, trở thành nền kinh tế tự do thứ 113 trong năm 2022. Nga xếp thứ 43 trong số 45 quốc gia ở khu vực châu Âu, và có chỉ số tự do kinh tế thấp hơn so với mức trung bình của khu vực và thế giới. (Nguồn: Heritage)

Nền kinh tế Nga phục hồi mạnh mẽ trong nửa đầu năm 2021. Song, đà tăng đã yếu đi trong nửa cuối cùng năm. Khi các hạn chế COVID-19 được nới lỏng ở Nga vào cuối năm 2020 và đầu năm 2021, nhu cầu của người tiêu dùng tăng mạnh trong quý 2 nhờ vào nguồn tiết kiệm tích lũy trong năm 2020 và tăng trưởng tín dụng nhanh chóng. Đầu tư vào Nga cũng tăng mạnh trong quý 2 năm 2021 và thặng dư tài khoản vãng lai đạt

mức cao nhất trong nhiều năm (đạt 82 tỷ USD vào tháng 9 năm 2021) do giá hàng hóa tăng và số người du lịch ra nước ngoài thấp. (Nguồn: Ngân hàng Thế giới)

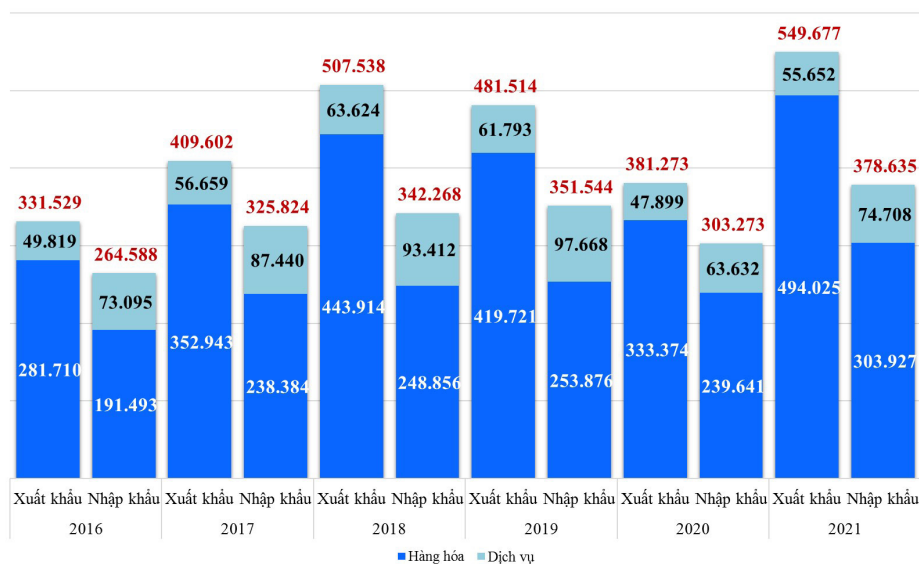
Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Nga năm 2021 đạt 494,03 tỷ USD và nhập khẩu đạt 303,93 tỷ USD, thặng dư 190,1 tỷ USD. Về dịch vụ, năm 2021, Nga xuất khẩu 55,65 tỷ USD, nhập khẩu đạt 74,71 tỷ USD, thâm hụt 19,06 tỷ USD.

Tổng cán cân thương mại của Nga luôn thặng dư hơn 66 tỷ USD trong suốt giai đoạn 2016 - 2021 vì thặng dư từ hàng hóa bù đắp cho thâm hụt từ cán cân dịch vụ; trong đó, tổng cán cân thương mại của nước này đạt mức lớn nhất là 171,04 tỷ USD vào năm 2021. Riêng về hàng hóa, cán cân của Nga luôn là con số dương, trong đó mức cao nhất rơi vào năm 2018 với 195,06 tỷ USD. Còn về dịch vụ, cán cân luôn ở mức âm, trong đó mức cao nhất rơi vào năm 2019 với âm 35,88 tỷ USD.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Nga giai đoạn 2016 - 2021

(Nguồn: WTO)

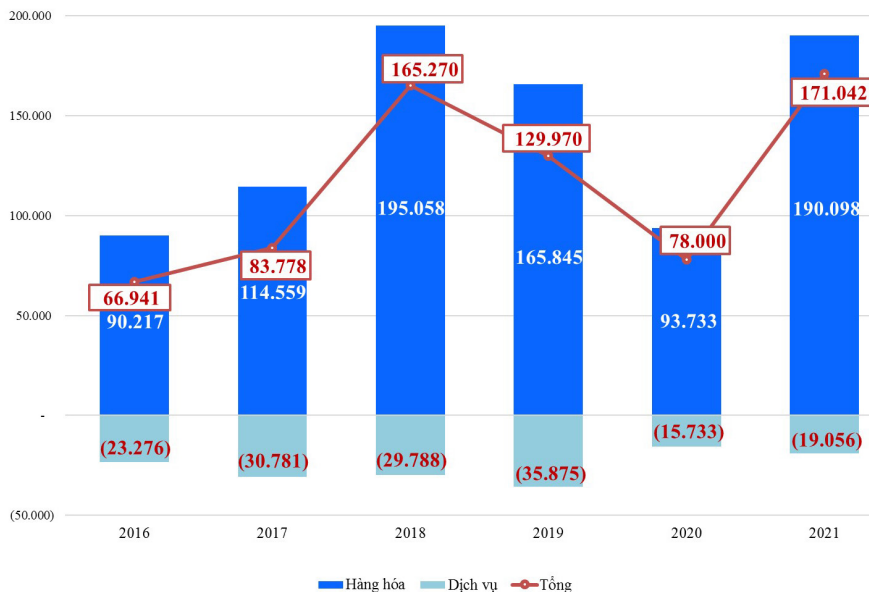
(ĐVT: triệu USD)



Cán cân thương mại của Nga giai đoạn 2016 – 2021

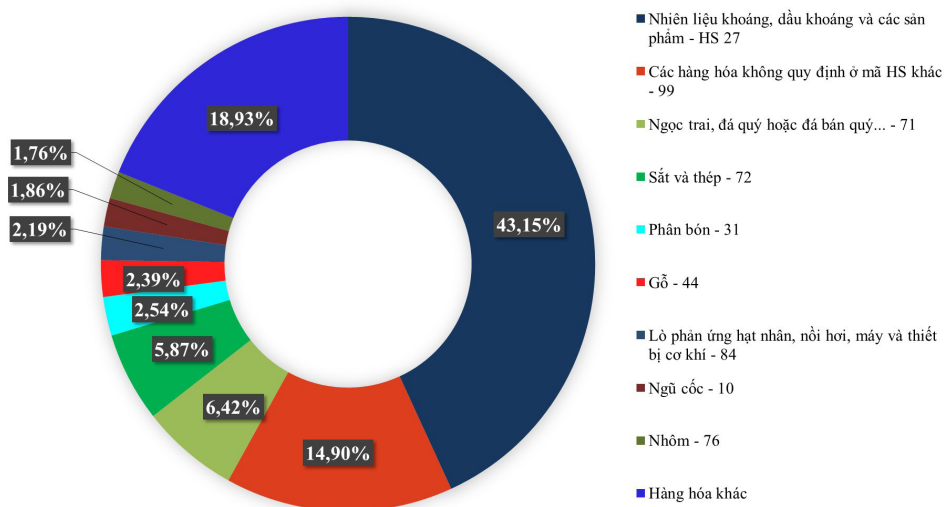
(Nguồn: WTO)

(ĐVT: triệu USD)



Năm 2021, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Nga được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

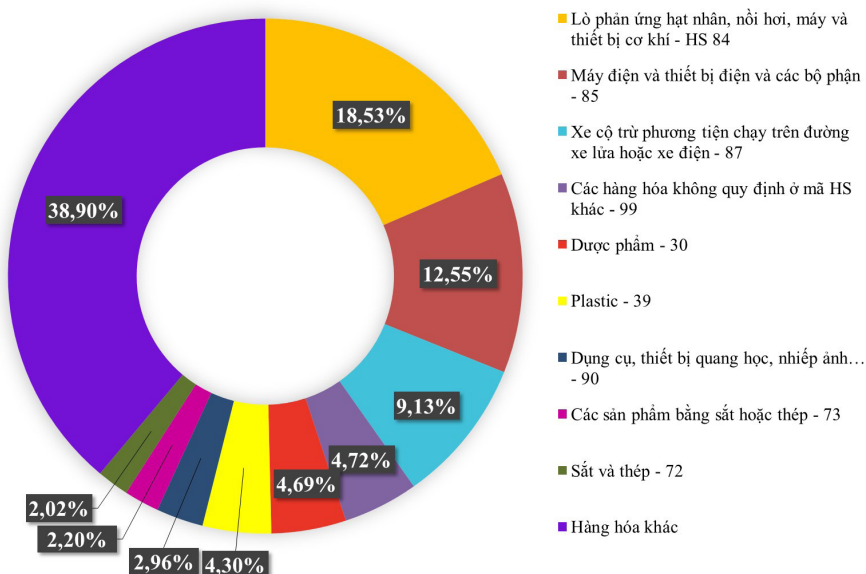
Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Nga năm 2021



Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu mạnh nhất của Nga bao gồm:

1. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm (chiếm 43,15% tổng lượng xuất khẩu)
2. Các hàng hóa không quy định ở mã HS khác (chiếm 14,90% tổng lượng xuất khẩu)
3. Ngọc trai, đá quý hoặc đá bán quý... (chiếm 6,42% tổng lượng xuất khẩu)
4. Sắt và thép (chiếm 5,87% tổng lượng xuất khẩu)
5. Phân bón (chiếm 2,54% tổng lượng xuất khẩu)

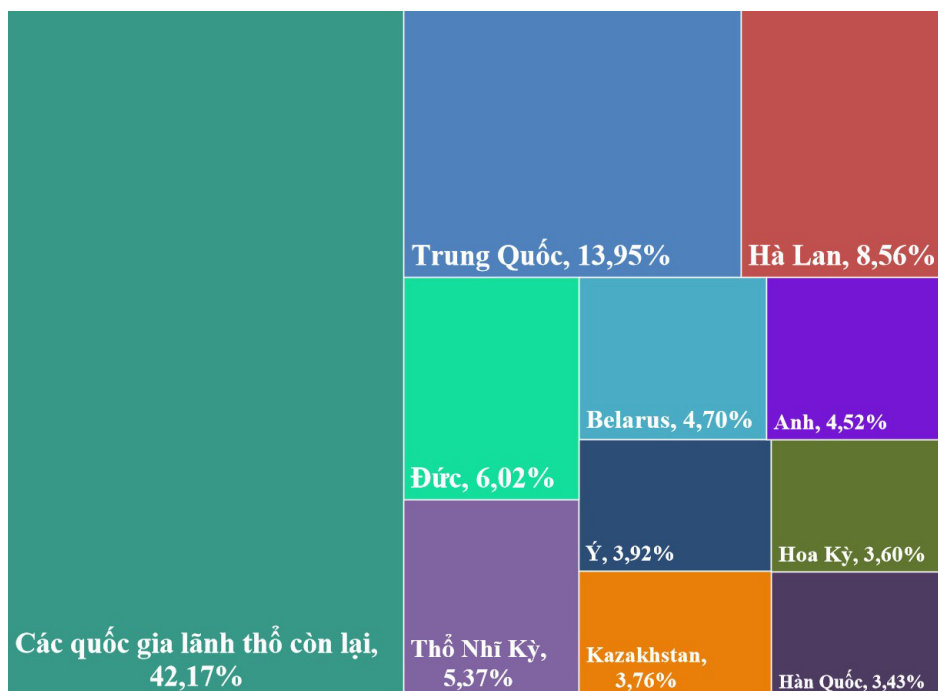
Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Nga năm 2021



Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà Nga nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 18,53% tổng lượng xuất khẩu)
2. Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 12,55% tổng lượng xuất khẩu)
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 9,13% tổng lượng xuất khẩu)
4. Các hàng hóa không quy định ở mã HS khác (chiếm 4,72% tổng lượng xuất khẩu)
5. Dược phẩm (chiếm 4,69% tổng lượng xuất khẩu)

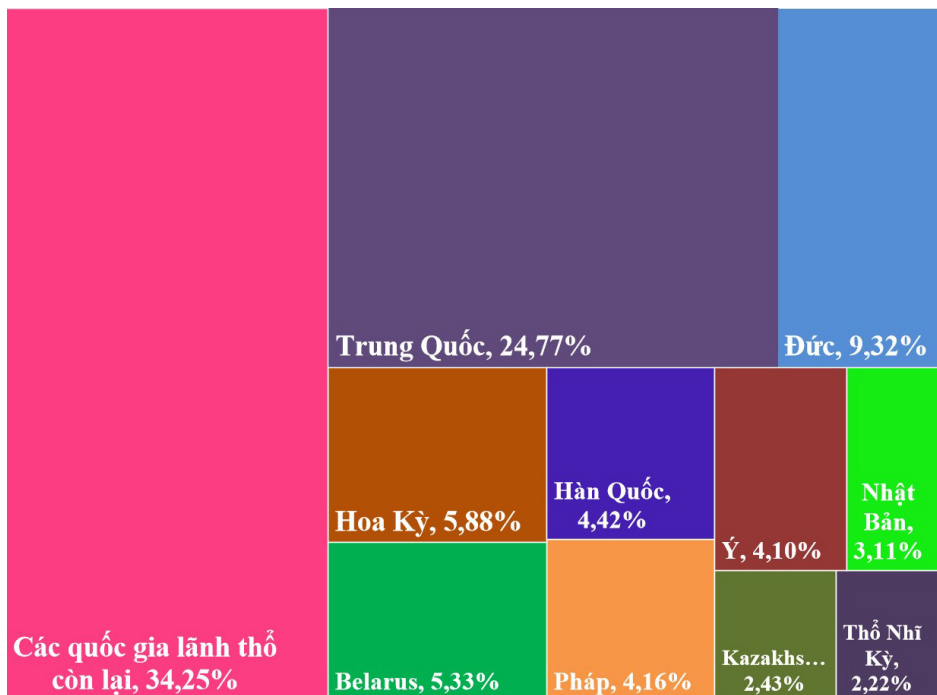
Các thị trường xuất khẩu chính của Nga năm 2021



Dữ liệu mới nhất theo từng quốc gia lãnh thổ cho thấy 57,83% sản phẩm xuất khẩu từ Nga được đưa vào: Trung Quốc (13,95% tổng sản phẩm toàn cầu), Hà Lan (8,56%), Đức (6,02%), Thổ Nhĩ Kỳ (5,37%), Belarus (4,70%), Anh (4,52%), Ý (3,92%), Kazakhstan (3,76%), Hoa Kỳ (3,60%) và Hàn Quốc (3,43%).

Ở chiều ngược lại, số liệu theo từng quốc gia lãnh thổ cho thấy 65,75% sản phẩm nhập khẩu vào Nga có xuất xứ từ: Trung Quốc (24,77% tổng sản phẩm toàn cầu), Đức (9,32%), Hoa Kỳ (5,88%), Belarus (5,33%), Hàn Quốc (4,42%), Pháp (4,16%), Ý (4,10%), Nhật Bản (3,11%), Kazakhstan (2,43%) và Thổ Nhĩ Kỳ (2,22%).

Các thị trường nhập khẩu chính của Nga năm 2021

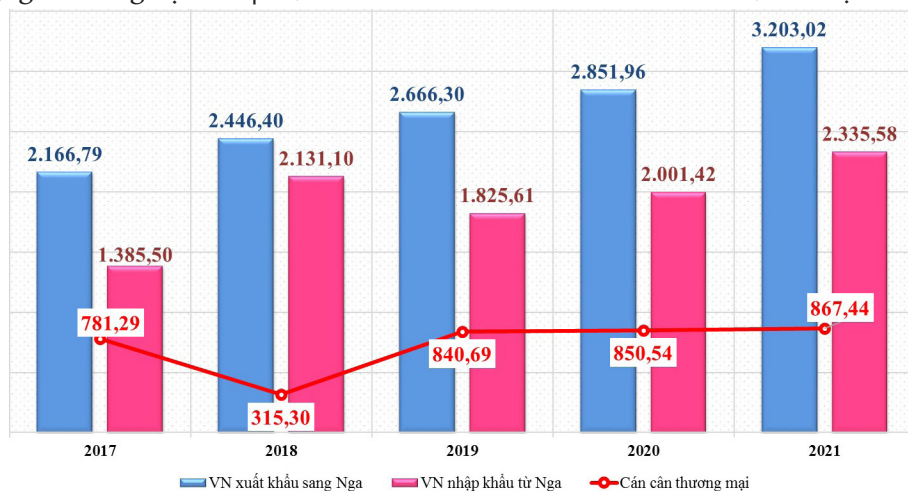


Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại

Việt Nam - Nga giai đoạn 2017 - 2021

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

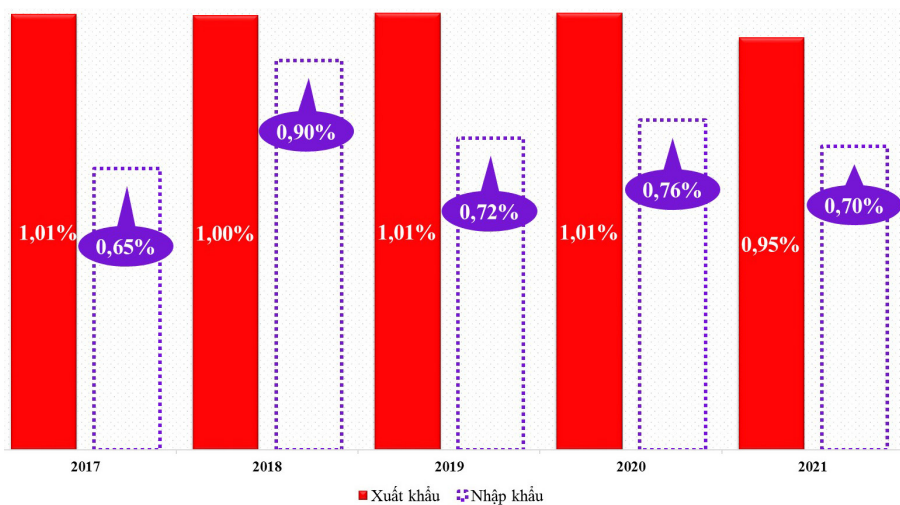
(ĐVT: triệu USD)



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Nga so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2017 - 2021

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 12 vào thị trường Nga và là đối tác đứng thứ 41 nhập khẩu hàng hóa từ Nga.

Từ năm 2017 trở đi, cán cân thương mại của Việt Nam luôn nằm nghiêng về thặng dư hơn 315 triệu USD do tình trạng xuất siêu liên tục sang Nga. Trong đó, mức cao nhất rơi vào năm 2021 với trị giá 867,44 triệu USD. Bắt đầu với con số 2,17 tỷ USD vào năm 2017, kim ngạch xuất khẩu nước ta sang nước bạn có chiều hướng tăng đều qua từng năm trong giai đoạn 2017-2021 với tỷ lệ tăng trung bình là 10,3% mỗi năm. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu từ nước bạn có tỷ lệ tăng bình quân mỗi năm nhiều hơn (16,5%) và có xu hướng tăng dần.

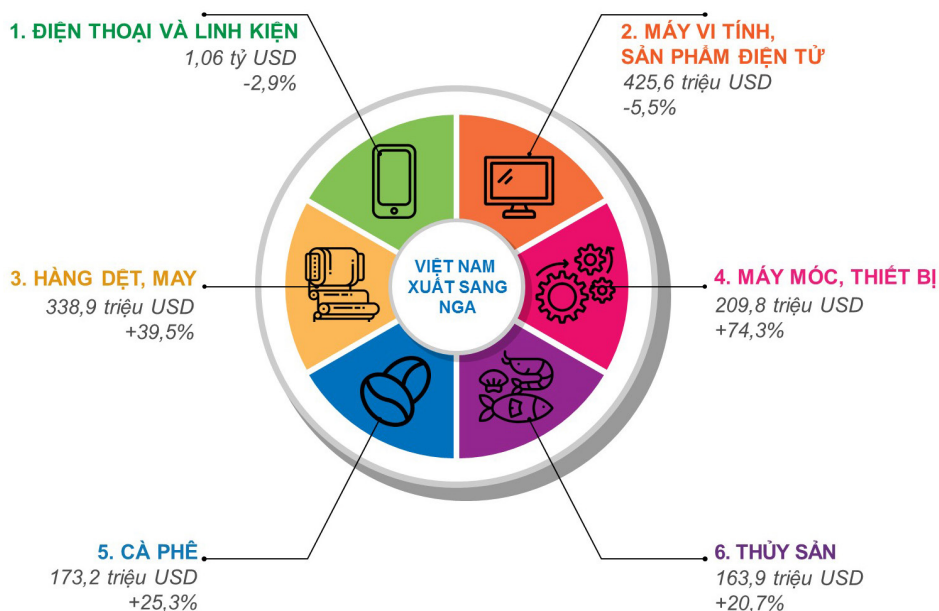
Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Nga trong khu vực ASEAN và là đối tác lớn thứ 5 trong các nền kinh tế APEC (sau Trung Quốc, Hoa Kỳ, Hàn Quốc và Nhật Bản).

Theo Thương vụ Việt Nam tại LB Nga, hợp tác thương mại Việt Nam - Liên bang Nga đã đạt được những bước phát triển tích cực trong thời gian qua. Kim ngạch thương mại song phương tăng trưởng trung bình 12,6% trong giai đoạn 2015-2020. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Nga trong năm 2021 đạt 7,14 tỷ USD tăng 25,9% so với năm 2020 và đứng thứ 21 trong số các đối tác thương mại chính của LB Nga. Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Nga trong khu vực ASEAN và là đối tác lớn thứ 5 trong các nền kinh tế APEC (sau Trung Quốc, Hoa Kỳ, Hàn Quốc và Nhật Bản).

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của LB Nga sang Việt Nam đạt 2,24 tỷ USD tăng 38,3% (đứng thứ 39 trong số các đối tác thương mại của Nga), kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam đạt 4,89 tỷ USD, tăng 20,9% so với năm 2020 (đứng thứ 12 trong các đối tác nhập khẩu chính của Nga). Việt Nam xuất siêu sang Nga 2,65 tỷ USD trong năm 2021.

MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM SANG NGA

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Nga năm 2021

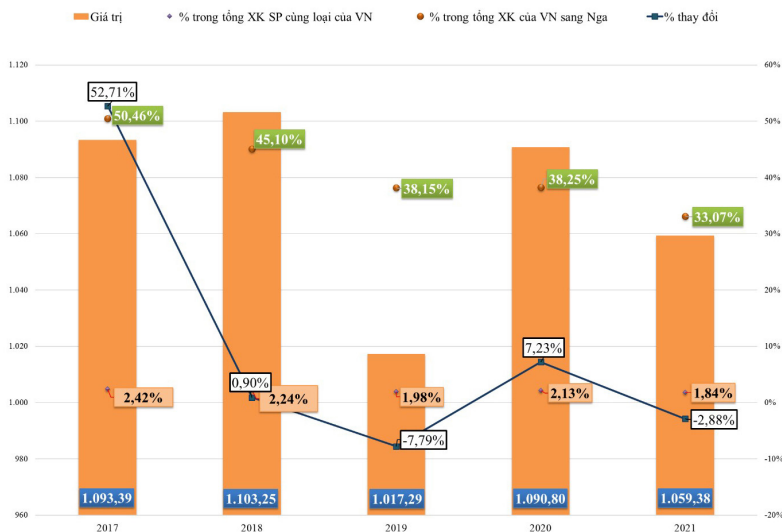


Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Nga trong giai đoạn 2017 - 2021 là mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện. Theo thống kê chính thức của Tổng cục Hải quan, năm 2021, xuất khẩu mặt hàng này sang Nga đạt 1,06 tỷ USD, giảm 2,88% so với cùng kỳ năm 2020, chiếm 33,07% tổng xuất khẩu sang thị trường này. Thị trường Nga chiếm 1,84% tổng xuất khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam. Nhìn chung, trong suốt giai đoạn 2017-2021, kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này có xu hướng ổn định qua từng năm với tỷ lệ tăng bình quân hằng năm là 10%, trong đó tỷ lệ tăng mạnh nhất (52,71%) rơi vào năm 2017. Trên thực tế, mặt hàng điện thoại và linh kiện của nước ta luôn là mặt hàng quan trọng nhất xuất sang nước bạn.

Kim ngạch xuất khẩu Điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang Nga

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

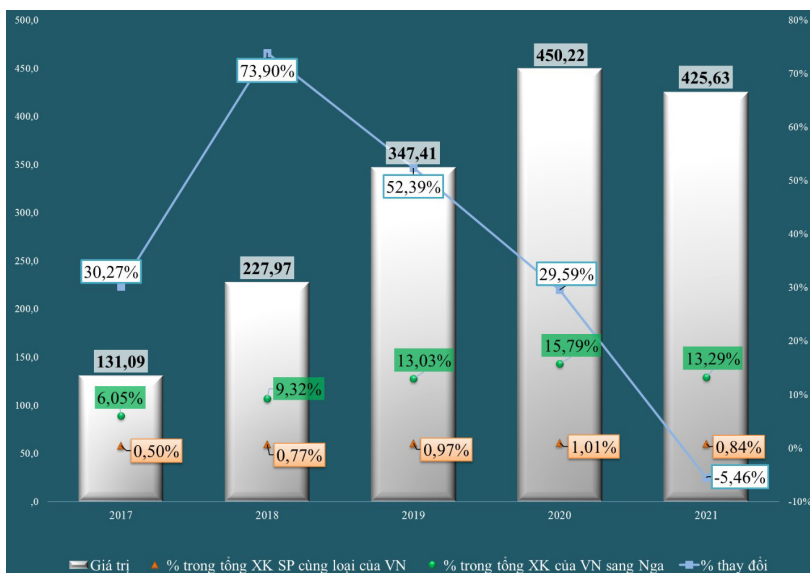
(ĐVT: triệu USD)



Kim ngạch xuất khẩu Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang Nga

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



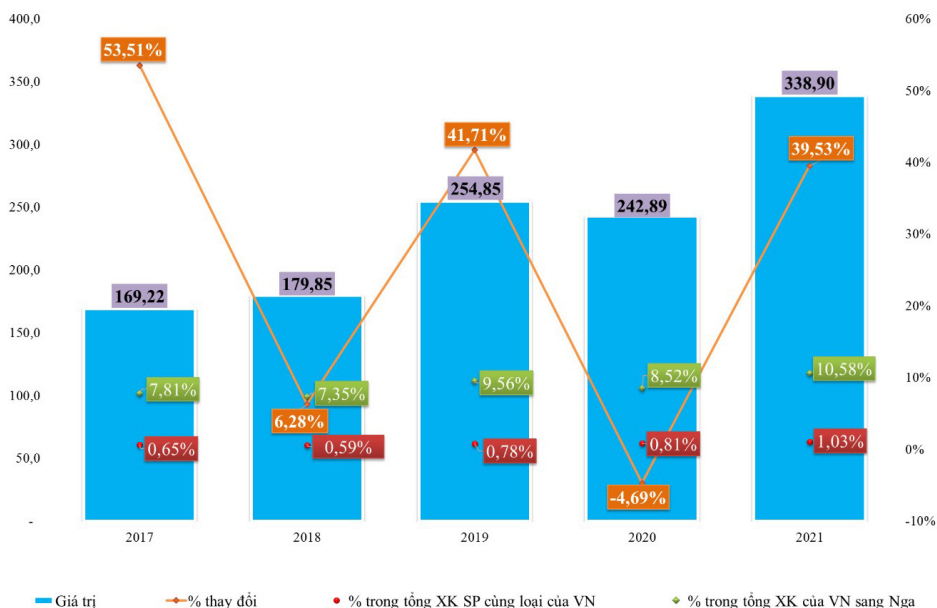
Tiếp theo là mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 425,63 triệu USD vào năm 2021, giảm 5,46% so với năm 2020, chiếm 13,29% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này, chiếm 0,84% thị phần các sản phẩm tương tự của Việt Nam xuất khẩu ra tất cả các nước. Kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này có xu hướng tăng rõ ràng qua từng năm với tỷ lệ tăng bình quân hằng năm là 36,1% (song lại giảm nhẹ vào năm 2021). Từ năm 2018 trở đi, mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện luôn là mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn thứ nhì sang Nga, chỉ đứng sau mặt hàng điện thoại.

Vị trí thứ ba trong số những sản phẩm Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Nga năm 2021 là hàng dệt may, đạt 338,9 triệu USD, tăng 39,53% so với cùng kì 2020, chiếm 10,58% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang nước này, chiếm 1,03% xuất khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam với tất cả các đối tác thương mại. Nhìn chung, kim ngạch của mặt hàng này sang nước bạn có xu hướng tăng dần qua từng năm với tỷ lệ tăng bình quân là 36,1%.

Kim ngạch xuất khẩu Hàng dệt may của Việt Nam sang Nga

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)

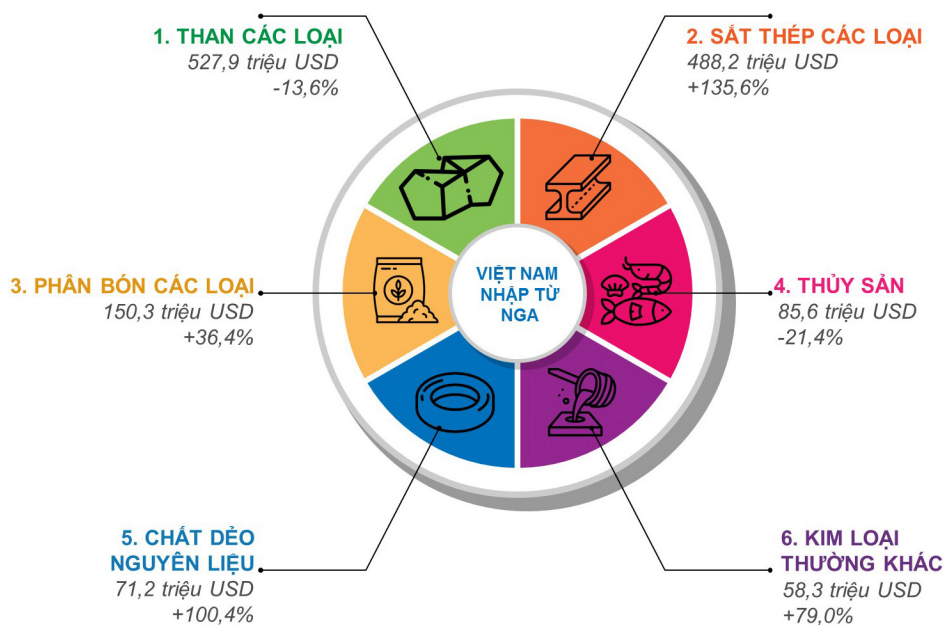


Trong năm 2021, đa số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Nga đều ghi nhận sự tăng mạnh về kim ngạch so với năm 2020, cụ thể là các mặt hàng: cao su

(283,6%, tăng mạnh nhất trong tất cả các mặt hàng), máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác (74,3%), hạt tiêu (50,6%), hạt điều (50,0%), túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù (44,0%), hàng rau quả (40,8%), hàng dệt, may (39,5%), đồ chơi, dụng cụ thể thao và bộ phận (35,8%)... Tuy nhiên, có một số mặt hàng có lượng kim ngạch giảm như gạo (-58,7%), sản phẩm từ cao su (-45,6%), sắt thép các loại (-23,9%),...

MỘT SỐ SẢN PHẨM NHẬP KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM TỪ NGA

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Nga năm 2021

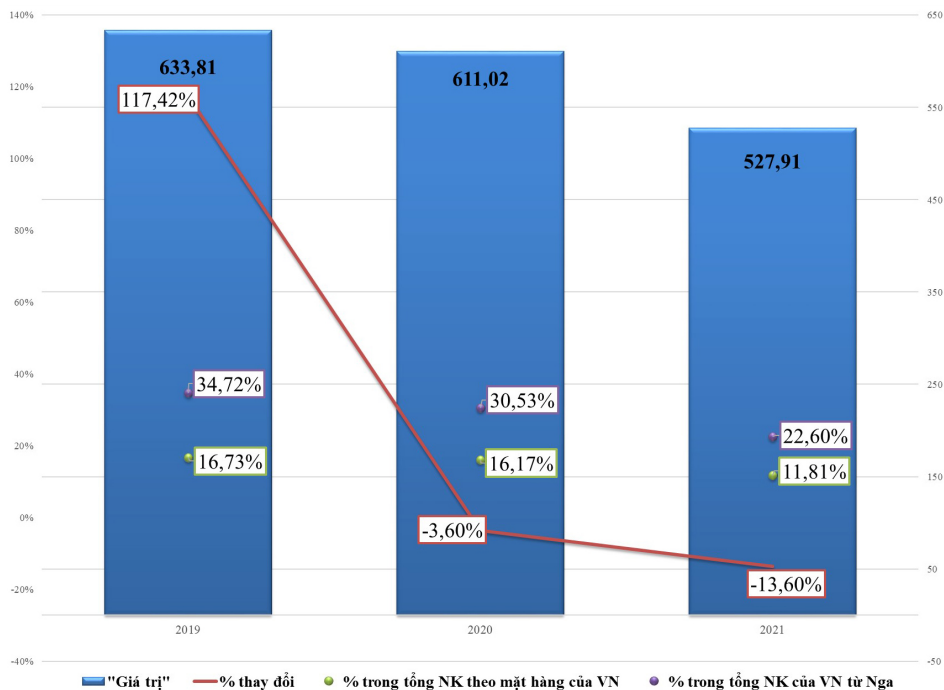


Năm 2021, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Nga là mặt hàng than các loại, đạt 527,91 triệu USD, giảm 13,6% so với cùng kỳ của năm 2020, chiếm 22,6% tổng nhập khẩu từ nước này, chiếm 11,81% giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các nước. Từ năm 2019 trở lại, đây là loại mặt hàng có xu hướng giảm dần về lượng kim ngạch; tuy nhiên, vào năm 2019, tỷ lệ tăng nhập khẩu lại rất mạnh so với cùng kỳ năm 2018 (117,42%).

Kim ngạch nhập khẩu Than các loại của Việt Nam từ Nga

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



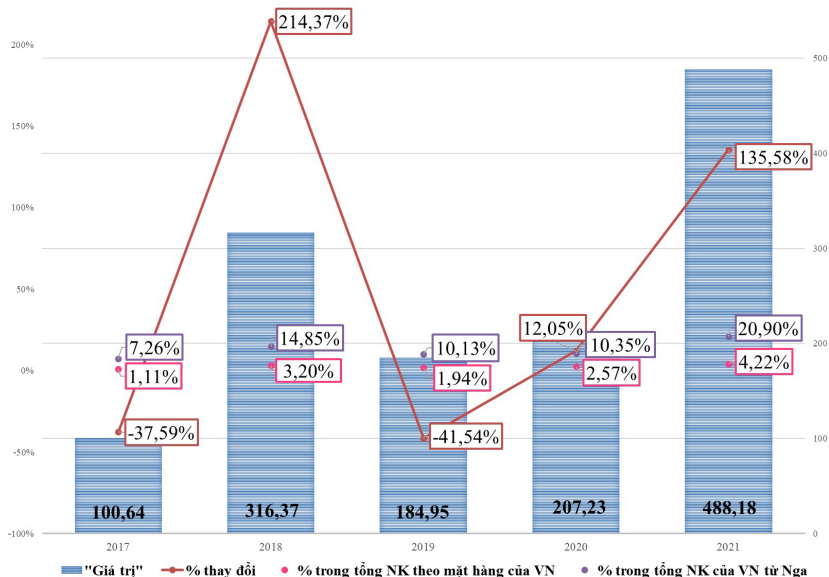
Tiếp theo là mặt hàng hàng sắt thép các loại có kim ngạch đạt 488,18 triệu USD vào năm 2021. Tỷ lệ tăng là 135,58% so với năm 2020, chiếm 20,9% tổng nhập khẩu từ Nga, chiếm khoảng 4,22% tổng giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại từ thế giới. Nhìn chung trong giai đoạn 2017-2021, kim ngạch của mặt hàng này từ nước bạn tuy trời sụt, nhưng nhìn chung lại có chiều hướng tăng dần qua từng năm với tỷ lệ tăng bình quân là 56,6%; trong đó, tỷ lệ tăng mạnh nhất (214,37%) rơi vào năm 2018.

Mặt hàng hàng phân bón các loại đứng vị trí thứ 3, đạt 150,34 triệu USD năm 2021, tăng 36,44% so với cùng kỳ năm 2020, chiếm 6,44% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ nước này, tương đương 10,23% giá trị nhập khẩu so với mặt hàng cùng loại từ các đối tác thương mại khác. Nhìn chung trong cả giai đoạn 2017 - 2021, kim ngạch của mặt hàng này có xu hướng ổn định, giữ ở mức trên 104 triệu USD, trong đó tỷ lệ % giảm mạnh nhất là vào năm 2019 (-31,31%). Xét về thứ hạng nhập khẩu, Nga là nước xuất khẩu phân bón sang nước ta nhiều thứ hai trên thế giới, chỉ đứng sau Trung Quốc (615,54 triệu USD).

Kim ngạch nhập khẩu Sắt thép các loại của Việt Nam từ Nga

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

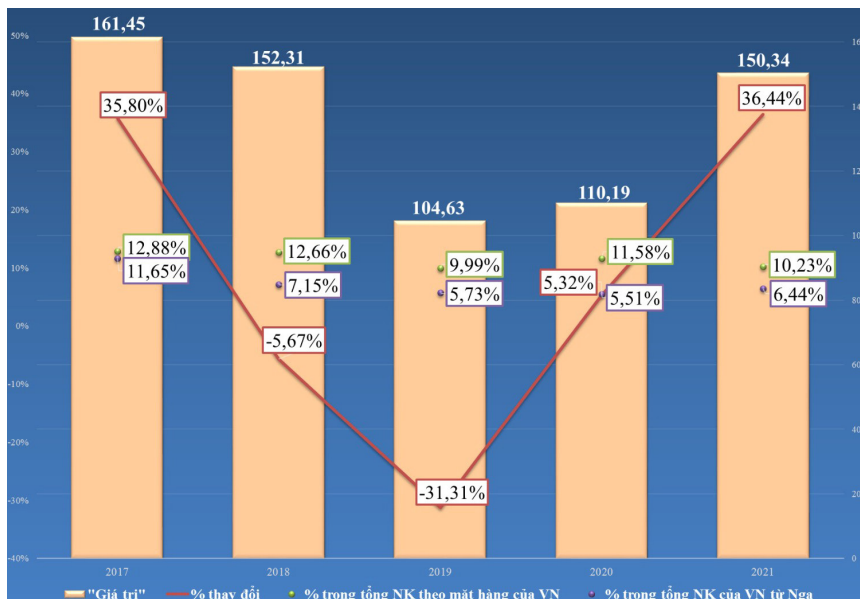
(ĐVT: triệu USD)



Kim ngạch nhập khẩu Phân bón các loại của Việt Nam từ Nga

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Trong năm 2021, các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nga đều ghi nhận sự cả hai tăng trưởng cũng như giảm sút về kim ngạch so với năm 2020. Các mặt hàng có tỷ lệ tăng trưởng mạnh bao gồm: linh kiện, phụ tùng ô tô (308,7%, tăng mạnh nhất trong tất cả các mặt hàng), dược phẩm (142,8%), sắt thép các loại (135,6%), chất dẻo nguyên liệu (100,4%), kim loại thường khác (79,0%), hóa chất (74,2%). Trong khi đó, một số mặt hàng có lượng kim ngạch bị giảm như lúa mì (-90,0%), dây điện và dây cáp điện (-59,3%), quặng và khoáng sản khác (-52,6%), sản phẩm khác từ dầu mỏ (-42,9%)...

NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG NGA HIỆN NAY ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT NAM

➤ Thuận lợi – cơ hội



Aeroflot - hãng hàng không quốc gia Nga

Dẫn đầu trong kim ngạch thương mại với Nga trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam có thể sẽ có nhiều cơ hội hơn trong hoạt động xuất nhập khẩu khi các nước phương Tây áp lệnh trừng phạt kinh tế lên Nga. Đáng chú ý, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam và Nga tăng trưởng tốt trong vài năm trở lại đây với tốc độ tăng trưởng 2 con số. Năm 2021, xuất siêu của Việt Nam sang Nga đạt hơn 7 tỷ USD, cao hơn mức xuất siêu chung là 4 tỷ USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Nga gồm: Mặt hàng thủy sản, rau quả, hạt điều, cà phê, chè, hạt tiêu, gạo, bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc. Sản phẩm từ chất dẻo, cao su. Các sản phẩm từ mây, tre, cói và thảm. Gỗ, sản phẩm từ gỗ, hàng dệt, may, giày dép các loại. Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện điện thoại các loại. Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác. Mặt hàng dụng cụ thể thao.

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nga gồm: Lúa mỳ, quặng và khoáng sản, than. Các sản phẩm từ dầu mỏ, hoá chất, sản phẩm hoá chất, dược phẩm. Phân bón các loại, chất dẻo nguyên liệu, cao su, gỗ và sản phẩm gỗ, giấy các loại. Sắt thép, kim loại, máy móc thiết bị, phụ tùng, ô tô nguyên chiếc, linh kiện ô tô.

Theo nhận định của TS. Vũ Thanh Liêm, nguyên Phó Cục trưởng Tổng cục Thống kê cho rằng, Nga đã có sự thay thế dần đổi tác chiến lược, xoay trục sang Trung Quốc và các nước châu Á trong một vài năm trở lại đây, trong đó có Việt Nam.

Ngoài ra, việc các chuỗi cung ứng hàng hoá của Nga với các nước Mỹ, phương Tây ngưng trệ, đứt gãy (chủ yếu là năng lượng và thực phẩm) do lệnh trừng phạt, cấm vận cũng sẽ tạo cơ hội cho các nhà cung ứng khác. Theo nhận định từ chuyên gia kinh tế thì “Việt Nam và các nước châu Á có thể tận dụng cơ hội này trong thương mại để tăng cường hoạt động xuất nhập khẩu với Nga. Đặc biệt một số mặt hàng thiết yếu như nông, lâm, thủy sản - cũng là thế mạnh của Việt Nam nên được chú trọng để đón đầu cơ hội này”.

Tại Nga còn có 1 cộng đồng doanh người Việt sinh sống và kinh doanh tại đây. Theo thông tin từ Ban công tác cộng đồng của Đại sứ quán, Hội doanh nghiệp Việt Nam và Hội người Việt tại Liên bang Nga, hiện có khoảng 80.000 người Việt đang sinh sống trên lãnh thổ Liên bang Nga và hơn 20% trong số đó sinh sống và làm việc tại thành phố Moscow. Cộng đồng người Việt ở Liên bang Nga nói chung và Moscow nói riêng chủ yếu sinh sống bằng nghề bán buôn, bán lẻ các mặt hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp nhẹ như giày dép, hàng may mặc và các loại hàng nông, thủy sản, hàng thủ công mỹ nghệ...

Hiện nay cộng đồng người Việt tại Liên bang Nga được chia thành các nhóm khác nhau theo đặc trưng về lĩnh vực hoạt động, sinh sống.

*Nhóm 1: là những sinh viên, nghiên cứu sinh, thực tập sinh đã học tại các trường đại học của Nga. Mặc dù có số lượng người không lớn nhưng đây chính là bộ phận thành công nhất trong cộng đồng người Việt Nam tại Nga.

*Nhóm 2: là những người làm ăn, buôn bán tự do hoặc cung cấp các loại dịch vụ liên quan đến cộng đồng người Việt tại Nga (chiếm tới 75-80% cộng đồng). Đa đa số trong nhóm này đều kinh doanh các loại mặt hàng như hàng may mặc, giày dép... tại các khu chợ ở những thành phố lớn. Hàng hóa nơi đây không chỉ bán cho người dân địa phương mà còn bán buôn và bán lẻ cho người dân từ các thành phố khác.

*Nhóm 3: là những người đầu tư xây dựng các nhà máy sản xuất thực phẩm, hàng

may mặc, giày dép hoặc kinh doanh nhà hàng...

*Nhóm 4: là những người lao động và nhân viên làm trong các nhà máy, nhà xưởng, các nhà hàng, khách sạn do người Việt làm chủ.

*Nhóm 5: là những người đang học tập tại các cơ sở giáo dục của Nga theo diện học bổng hoặc tự túc (khoảng 5000 người).

Đặc điểm chung của cộng đồng người Việt tại Nga là ngoài những người đã công tác, học tập tại Nga, đa số công nhân lao động trong nhà máy, bà con kinh doanh, buôn bán tự do, người dân đi du lịch, thăm thân trình độ tiếng Nga chưa đủ khả năng để có thể hòa nhập với đời sống của người bản địa. Hơn nữa, tại những khu của người Việt Nam, luôn có các hàng hóa, dịch vụ của người Việt đi kèm như lương thực, thực phẩm từ Việt Nam mang sang, các mặt hàng tiêu dùng, các loại hình dịch vụ, giải trí và các loại tạp hóa khác..

➤ **Khó khăn- Thách Thức**

Lệnh trừng phạt của Mỹ và phương Tây lên Nga đang khiến các đơn hàng Việt Nam xuất khẩu bị ngưng trệ và kẹt thanh toán. Theo nhận định của ông Phan Minh Thông, Tổng giám đốc Phúc Sinh liên tục liên lạc với các khách hàng tại Nga và châu Âu để hỏi thăm tình hình và đặc biệt, để giải quyết tình trạng ùn ứ đơn hàng và chứng từ thanh toán. Doanh nghiệp này mỗi năm xuất khẩu khoảng 30 triệu USD cà phê, hạt điều, tiêu... sang Nga. Riêng từ đầu năm đến nay, đơn hàng sang Nga tăng gấp đôi cùng kỳ 2020. Khi xung đột Nga - Ukraine xảy ra và các nước phương Tây áp đặt loạt trừng phạt lên Nga, các đơn hàng xuất khẩu của Phúc Sinh bị dừng lại.

Việc Nga bị loại khỏi hệ thống Hiệp hội Viễn thông liên ngân hàng và tài chính quốc tế (SWIFT) khiến đơn hàng sang Nga bị ảnh hưởng vì đồng Rúp biến động tỷ giá, còn thanh toán đình trệ. Theo ông Thông, các đối tác ở châu Âu, Nga cũng đang gặp khó khăn ngoài ý muốn do các lệnh trừng phạt, nên các đơn đã giao nhưng bị kẹt thanh toán.

Không riêng Phúc Sinh, lãnh đạo một doanh nghiệp xuất khẩu trái cây, rau củ sang Nga khác cho biết cũng đang phải dừng các đơn hàng do khó vận chuyển hàng trong thời gian qua. Chứng từ xuất khẩu sang Nga cũng bị ngân hàng từ chối do thanh toán giữa doanh nghiệp Việt và đối tác lâu nay vẫn thực hiện qua mạng lưới SWIFT. “Các hãng vận chuyển quốc tế đều không nhận hàng, các chuyến bay sang thị trường này cũng hạn chế. Hàng vì thế bị ngưng, còn thanh toán thì không được”.

Theo lãnh đạo Vụ thị trường châu Âu, châu Mỹ (Bộ Công Thương), Việt Nam sẽ chịu ảnh hưởng không nhỏ, trực tiếp và tiêu cực tới sản xuất, xuất nhập khẩu, lạm phát, cung cầu; vận chuyển, lưu thông hàng hóa, thanh toán hợp đồng thương mại... Các doanh nghiệp có dự án hợp tác với Nga, Ukraine, Belarus và các nước liên quan trong cuộc khủng hoảng cũng sẽ chịu tác động.”Cuộc khủng hoảng này gây ảnh hưởng sâu sắc, toàn

diện và tiêu cực, trước mắt và lâu dài tới kinh tế, thương mại, tài chính, tới chuỗi sản xuất và cung ứng toàn cầu của thế giới cũng như Việt Nam”

Trước tiên là nguồn cung các nguyên, nhiên liệu khi cuộc xung đột này đang là một trong những nguyên nhân chính làm tăng giá khí đốt – dầu mỏ, lúa mì, nhôm, nickel, ngò... do thị phần sản xuất và xuất khẩu Nga, Ukraine với các mặt hàng này lớn.

Việc thanh toán các hợp đồng thương mại với Nga cũng sẽ gặp khó, sau khi Mỹ và các nước phương Tây đưa ra hàng loạt lệnh trừng phạt nhắm vào hệ thống ngân hàng của Nga, đóng băng tài sản Ngân hàng Trung ương Nga...

Trong thời gian qua một số hãng tàu đã hạn chế đơn vận chuyển hàng hóa từ Việt Nam đi Nga. Giá cước vận tải sẽ tiếp tục tăng cao cùng với sự chậm trễ trong vận chuyển sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến thương mại hàng hóa.

Ngoài ra, việc cấm vận hàng không cũng khiến các hãng phải chọn đường bay dài hơn, chi phí tăng, áp lực gia tăng lên hệ thống vận chuyển logistics toàn cầu và giá cả hàng hóa. Theo các doanh nghiệp, chi phí vận chuyển hàng hóa xuất khẩu vừa qua đã quá cao, giá cước vận tải tăng tiếp khiến chi phí bị đội lên rất mạnh và họ có thể “không còn đồng lời nào”.

Theo Vụ thị trường châu Âu, châu Mỹ, thương mại song phương Việt - Nga sẽ không tránh khỏi các tác động tiêu cực nếu Mỹ và phương Tây tiếp tục tăng các biện pháp trừng phạt mạnh và toàn diện về tài chính lên Nga. Cơ quan này khuyến cáo doanh nghiệp đang xuất khẩu sang 2 nước trên cần chủ động làm việc với các đối tác nhập khẩu về thanh toán, tiến độ giao hàng...

Từ kinh nghiệm xuất khẩu nhiều năm, ông Phan Minh Thông, Tổng giám đốc Tập đoàn Phúc Sinh cũng cho rằng, lúc này tốt nhất các doanh nghiệp đang có hàng sang Nga nên đưa về và tìm cách bán sang thị trường khác để tránh rủi ro.

Ở khía cạnh này, Vụ thị trường châu Á, châu Âu lưu ý, các doanh nghiệp cũng cần tận dụng tối đa ưu đãi trong các Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và các nước để đa dạng hoá thị trường. Trường hợp doanh nghiệp gặp khó khăn khi xuất hàng sang Nga và Ukraine, có thể liên hệ thương vụ Việt Nam tại hai quốc gia này để được hỗ trợ, tìm phương thức tháo gỡ.

Tổng hợp các nhận định từ các vụ thị trường, doanh nghiệp có kinh doanh tại Nga

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ NGÀ



Bà Thái Hương, Nhà Sáng lập – Chủ tịch Hội đồng Chiến lược của Tập đoàn TH, doanh nghiệp Việt Nam đang triển khai dự án Tổ hợp chăn nuôi bò sữa và chế biến sữa công nghệ cao có tổng vốn đầu tư 2,7 tỷ USD tại Nga

NGÀ TẬP TRUNG ĐẦU TƯ VÀO LĨNH VỰC NĂNG LƯỢNG TẠI VIỆT NAM

Số liệu mới nhất từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy, tính đến thời điểm cuối tháng 2/2022, Nga đứng vị trí thứ 24 trong các quốc gia vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam với 151 dự án tổng giá trị lên đến 953 triệu USD, chủ yếu tập trung trong lĩnh vực năng lượng.

Trong số các lĩnh vực đầu tư, thăm dò và khai thác dầu khí đã và đang là một trụ cột quan trọng của hợp tác kinh tế Việt - Nga. Doanh nghiệp Nga-Việt Vietsovpetro là công ty lớn thứ 8 ở Việt Nam và sản xuất 1/3 lượng dầu của cả nước. Bên cạnh đó, Novatek, nhà sản xuất khí đốt độc lập lớn nhất của Nga, đã ký Biên bản ghi nhớ (MoU) với Ủy ban nhân dân tỉnh Ninh Thuận để phát triển một dự án sản xuất năng lượng LNG (khí tự nhiên hóa lỏng trọng tải thấp) tích hợp tại Việt Nam.

Ngoài ra, các tập đoàn dầu khí lớn của Nga như Gazprom và Rosneft dự kiến sẽ tham

gia vào nhiều dự án nữa ở thềm lục địa của Việt Nam vào năm 2030. Tăng trưởng kinh tế của Việt Nam đang thúc đẩy nhu cầu năng lượng, đặc biệt là than, dầu và khí đốt. Nhu cầu trong lĩnh vực điện đã tăng 13% kể từ năm 2000 và dự kiến sẽ tăng ở mức 8% đến năm 2030. Xem xét điều này, các nhà đầu tư từ Nga, một trong những nhà xuất khẩu khí đốt tự nhiên lớn nhất và là nơi sản xuất than lớn thứ hai dự trữ trên thế giới, sẽ có lợi nhuận khi cung cấp cho thị trường đang phát triển này.

Trong một lĩnh vực khác, công ty điện tử lớn nhất của Nga, ROSTEC là một trong những nhà đầu tư lớn nhất và lâu đời nhất của Nga tại Việt Nam, cung cấp về kỹ thuật và công nghệ quân sự. Trong những năm gần đây, công ty này đã và đang mở rộng đầu tư vào các lĩnh vực dân sự khác như chăm sóc sức khỏe, ô tô, công nghệ nông nghiệp. Tỷ trọng của các sản phẩm dân dụng trong tổng doanh thu của doanh nghiệp này dự kiến sẽ vượt quá 50% vào năm 2025 tại Việt Nam.

Nguồn: Tổng hợp từ Vneconomy, Báo Công Thương, Vietnam+

NHỮNG DỰ ÁN ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM TẠI NGA

Việt Nam hiện có 22 dự án đầu tư sang Nga, trị giá gần 3 tỷ USD. Một trong những khoản đầu tư lớn nhất và đáng chú ý nhất của Việt Nam gồm có 2,7 tỷ USD của Tập đoàn TH vào các trang trại bò sữa ở vùng Primorye.

Hình mẫu đầu tư của TH true MILK đã được chính Chủ tịch nước Nguyễn Xuân Phúc đề cập đến không ít lần trong cuộc hội đàm với Tổng thống Liên bang Nga Vladimir Putin và trong những cuộc tiếp các doanh nghiệp lớn của Nga cũng như lãnh đạo nhiều địa phương tại Nga.

Có thể nói, việc Tập đoàn TH sang Nga đầu tư Dự án Tổ hợp chăn nuôi bò sữa và chế biến sữa công nghệ cao trong thời kỳ cấm vận, là hình ảnh nhà đầu tư lớn nhất của Việt Nam vào Nga.

Nguồn: Tổng hợp từ Báo điện tử Đảng Cộng sản Việt Nam, Cục Xúc tiến Thương mại và TTXVN

CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI NGA

Thời gian	Tên sự kiện	Địa điểm	Lĩnh vực ngành hàng
22 - 25/8/2022	MIMS Automechanika Moscow	Moscow, Nga	Ô tô & Xe hơi
13 - 15/9/2022	International Trade Fair for Travel & Tourism	Moscow, Nga	Du lịch lữ hành
26 - 29/9/2022	DENTAL - EXPO Moscow	Krasnogorsk, Nga	Y tế & Dược phẩm
29 - 30/9/2022	Luxury Travel Mart	Moscow, Nga	Du lịch lữ hành
02/10/2022	Begin Offline Edu Fair Moscow	Moscow, Nga	Giáo dục & Đào tạo
21 - 22/10/2022	Moscow MedShow	Moscow, Nga	Y tế & Dược phẩm

11 - 12/11/2022	Moscow International Property Show	Moscow, Nga	Xây dựng công trình
05 - 09/12/2022	Health Care Week	Moscow, Nga	Y tế & Dược phẩm
16 - 18/3/2023	MITT International Tourism Exhibition	Krasnogorsk, Nga	Du lịch lữ hành
21 - 23/6/2023	MVC: Cereals- Mixed Feed- Veterinary	Moscow, Nga	Nông nghiệp & Lâm nghiệp Động vật & Thú cưng

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Nga

Địa chỉ: 119021 Moscow, Russia, Bolshaya Pirogovskaya, 13

Email: vnemb.mos@gmail.com

ĐT thường trực: +7 499-245-0925

Văn phòng:

- ĐT: +7 499-245-1092

- Fax: +7 499-246-3121

Lãnh sự:

- ĐT: +7 499 - 246-0687

- DĐ: +7 903 682 1617

- Fax: +7 499 - 246-0687

Ban Công tác cộng đồng: congtacongdong@gmail.com

➤ Thương vụ Việt Nam tại LB Nga kiêm nhiệm Kazakhstan, Armenia, Azerbaijan, Georgia và Liên minh kinh tế Á-Âu (EAEU)

Địa chỉ: Ul, Pervaya – Tverskaya Yamskaya 30, Moscow 125047, Russia

Điện thoại: +7 (499) 250 24 22; +7(499) 251 44 51; +7(499) 250 08 48

Fax: +7(499) 250 05 34

Email: ru@moit.gov.vn

➤ Đại sứ quán Nga tại thủ đô Hà Nội

Địa chỉ: số 191 Đường La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội, mã bưu chính 10298

Lịch tiếp dân:

+ Nhận hồ sơ: Thứ 2, Thứ 3, Thứ 4, Thứ 6: từ 9h đến 12h;

+ Trả kết quả: Thứ 2, Thứ 3, Thứ 5: từ 16h đến 17h

Điện thoại: (+84 24) 383-369-96, (+84 24) 383-369-91, (+84 24) 383-369-92

Fax: (+84 24) 383-369-96

E-mail: kons_hanoi@inbox.ru; hanoi-mil@mid; rusemb.vietnam@mid.ru

➤ Tổng Lãnh sự quán Nga tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: số 40 đường Bà Huyện Thanh Quan, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 3930 3936

Fax: (028) 3930 3937

Email: cgrushcm@yandex.ru

FB: <https://www.facebook.com/RusConsulGenHCMC/>

Website: <https://rusconshcm.mid.ru/ru/>

Giờ làm việc:

- 8:00 – 13:00 và 15:30 – 19:10 thứ Hai, thứ Tư và thứ Năm

- 8:00 – 13:00 thứ Ba và thứ Sáu

Ngày nghỉ: thứ Bảy, Chủ Nhật, ngày nghỉ lễ của Việt Nam và Quốc khánh Liên bang Nga.

➤ **Tổng Lãnh sự quán Nga tại thành phố Đà Nẵng**

Địa chỉ: số 22 đường Trần Phú, phường Thạch Thang, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng, Việt Nam

Điện thoại: +84 (236) 3822 380 ; +84 (236) 3818 528 (khi gọi từ Nga) | (0236) 3822 380 ; (0236) 3818 528 (khi gọi trong Việt Nam)

Fax: (0236) 381 85 27

Email: rusconsdanang@mid.ru

FB: <https://www.facebook.com/RusConsDanang/>

Website: <https://rusconsdanang.mid.ru>

Giờ làm việc: tiếp công dân vào các ngày thứ Hai, thứ Ba và thứ Năm từ 10:00 đến 12:00. Trả kết quả vào các ngày từ thứ Hai đến thứ Sáu từ 10:00 đến 12:00.

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC



Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn