

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

LIÊN BANG NGA



LỜI NÓI ĐẦU

Liên bang Nga là đất nước có diện tích lớn nhất thế giới, trải dài từ châu Á sang châu Âu, là nơi giao thoa giữa hai nền văn hóa Đông – Tây đầy sắc màu. Nền kinh tế Liên bang Nga có quy mô lớn; GDP đứng thứ 11 thế giới với gần 1.500 tỷ USD. Tính theo sức mua tương đương, nền kinh tế Nga đứng thứ 2 châu Âu và thứ 6 thế giới với quy mô GDP đạt 4.021 tỷ USD, cung cấp 16,67% tổng lượng hàng hóa toàn cầu (năm 2020).

Việc Liên bang Nga trở thành Đối tác chiến lược toàn diện của Việt Nam từ năm 2012 đã đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ giữa hai nước. Bên cạnh đó, Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á Âu (VN-EAEU FTA) đi vào thực thi từ 2016 đã góp phần thúc đẩy hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư giữa Việt Nam và Liên bang Nga phát triển vượt bậc với nhiều thành tích ấn tượng. Kim ngạch thương mại hai chiều đạt mốc gần 5 tỷ USD vào năm 2020, trong đó Việt Nam xuất siêu gần 1 tỷ USD và đạt mốc 5,5 tỷ USD năm 2021, tăng hơn 14% so với năm 2020.

Với dân số hơn 146 triệu người, Liên bang Nga hiện là một thị trường tiêu dùng và bán lẻ rộng lớn, đa dạng hàng hóa nhập khẩu, là “mảnh đất” đầy tiềm năng không những cho Việt Nam mà còn các quốc gia khác như Trung Quốc, Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ,... Với mục tiêu hỗ trợ các doanh nghiệp đang tìm hiểu về thị trường Liên bang Nga có thể lựa chọn mặt hàng xuất khẩu phù hợp và thuận lợi hơn khi tiếp cận thị trường, bài chuyên đề dưới đây sẽ cung cấp các thông tin về thị trường Liên bang Nga; quan hệ thương mại Việt Nam – Liên bang Nga và tiềm năng phát triển thị trường, mặt hàng; tận dụng ưu đãi từ VN-EAEU FTA và những lưu ý cho doanh nghiệp xuất khẩu sang thị trường này.

MỤC LỤC

1	THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG	1
1.1	Thông tin chung	1
1.2	Tình hình kinh tế	2
1.3	Tình hình thương mại	3
1.4	Cơ hội và thách thức của thị trường	6
2	QUAN HỆ THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA GIỮA VIỆT NAM VÀ LB NGA	7
2.1	Tình hình chung	7
2.2	Các mặt hàng thương mại chủ lực của Việt Nam và LB Nga	8
3	TẬN DỤNG ƯU ĐÃI TỪ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VN - EAEU	10
3.1	Ưu đãi thuế quan	10
3.1.1	Cam kết ưu đãi thuế quan của Việt Nam cho EAEU	10
3.1.2	Cam kết ưu đãi thuế quan của EAEU cho Việt Nam	11
3.1.3	Ưu đãi thuế quan đối với một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực cụ thể	13
3.2	Tỉ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan	22
3.3	Quy tắc xuất xứ	23
3.3.1	Quy tắc chung	23
3.3.2	Quy tắc xuất xứ cụ thể các mặt hàng	23
4	MỘT SỐ LƯU Ý DÀNH CHO DOANH NGHIỆP	24
4.1	Xu hướng và thị hiếu của thị trường	24
4.2	Các tiêu chuẩn kỹ thuật (TBT, SPS...)	24
4.3	Kênh phân phối	25
4.4	Môi trường và tập quán kinh doanh	26
4.5	Các địa chỉ hữu ích	26
	TÀI LIỆU THAM KHẢO	28

1 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

1.1 Thông tin chung



Nguồn: Liên Hiệp Quốc, <https://www.un.org/geospatial/content/russian-federation>

Tên nước	Liên bang Nga (Russian Federation)
Quốc kỳ	
Thủ đô	Mát-xcơ-va (Moscow)
Diện tích	17.075.400 km ² (rộng nhất trên thế giới)
Dân số	Hơn 146 triệu người ² (tính tới tháng 9/2022)
Đặc điểm văn hóa xã hội	- Là quốc gia đa sắc tộc với 185 dân tộc: người dân tộc Nga chiếm tỷ lệ 81,53% tổng dân số, Tatar 3,76%, Ukraina 2,97%, Chuvash 1,21%, Bashkir 0,92%, Belarus 0,82%, Moldova 0,73%, Chechnya 0,61%, Đức 0,57% và các dân tộc khác. - Tôn giáo: Cơ đốc giáo Chính thống (75% dân số), Hồi giáo (5% dân số) và các tôn giáo khác như Phật giáo, Do thái giáo, Tin lành...³ - Ngôn ngữ: Tiếng Nga 85,7%, tiếng Tatar 3,2%, tiếng Chechnya 1%, các ngôn ngữ khác 10,1%.
Điều kiện tự nhiên	Tài nguyên thiên nhiên: giá trị ước tính các nguồn tài nguyên thiên nhiên khoảng 75,5 nghìn tỷ USD. Nga có trữ lượng than nhiều thứ 2 và dự trữ vàng nhiều thứ 3 trên toàn thế giới; có trữ lượng lớn dầu mỏ, khí đốt, quặng sắt, kẽm, thiếc, vonfram...

¹ <https://tulieuvankien.dangcongsan.vn/ho-so-su-kien-nhan-chung/cac-nuoc-vung-lanh-tho/chau-au/lien-bang-nga-russian-federation-147>

² <https://www.worldometers.info/world-population/russia-population/>

³ Số liệu thăm dò dư luận do VSIOM công bố tháng 3/2010

	Khí hậu: Nhiệt độ trung bình ở Bắc Cực -40 °C; nhiệt độ trung bình ở phía nam -8 °C vào mùa đông và 25 °C vào mùa hè.
Đơn vị tiền tệ	Đồng Rúp (Rouble - RUB)
Múi giờ	GMT +3 (thủ đô Moscow) đến GMT +10
Cơ cấu hành chính	Liên bang Nga chia làm 85 khu vực lãnh thổ - hành chính gồm: 21 nước cộng hòa, 46 tỉnh, 01 tỉnh tự trị, 09 vùng, 4 khu tự trị, 03 thành phố trực thuộc Trung ương là Mát-xcơ-va, Xanh Pê-téc-bua và Xê-va-xtô-pôn. Ngoài ra, nước Nga được chia thành 9 Đại khu Liên bang do các Đại diện toàn quyền của Tổng thống đứng đầu (bao gồm cả Cờ-rum).
Chính sách đối ngoại⁴	Nga thực hiện chính sách đối ngoại theo hướng thực dụng, tận dụng triệt để các lợi thế hiện có để bảo vệ lợi ích quốc gia và nâng cao vai trò, vị thế của nước Nga trên trường quốc tế. Xu hướng hội nhập với châu Á - Thái Bình Dương được Nga thúc đẩy và nâng lên tầm cao mới trong những năm gần đây thông qua việc đẩy mạnh hợp tác với các nước lớn, láng giềng trong khu vực như Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, ASEAN... Quan hệ với Mỹ và các nước lớn Châu Âu còn tồn tại một số bất đồng, chưa có dấu hiệu được hóa giải mà vẫn tiếp tục âm ỉ. Quan hệ giữa NATO và Nga vốn đã trở nên căng thẳng kể từ khi Mát-xcơ-va sáp nhập bán đảo Cờ-rum (Crimea) năm 2014. Nga cũng ngày càng mở rộng ảnh hưởng, sự hiện diện về chính trị và kinh tế ở khu vực châu Phi và Mỹ Latinh.

1.2 Tình hình kinh tế

Sau khi Liên bang Xô viết tan rã, kinh tế Nga đã phải trải qua nhiều giai đoạn phức tạp. Nền kinh tế của nước này thay đổi từ kinh tế kế hoạch sang nền kinh tế thị trường và toàn cầu hóa. Các cuộc cải tổ kinh tế vào những năm 1990 chủ yếu là về công nghiệp, năng lượng và quốc phòng. Từ năm 2000, nền kinh tế Nga bắt đầu tăng trưởng ổn định và bắt đầu rơi vào suy thoái vào giai đoạn cuối 2009-2010. Mặc dù trong giai đoạn suy thoái nhưng so với các nước láng giềng, kinh tế Nga không bị ảnh hưởng nặng nề; một phần là do các chính sách điều tiết kinh tế và chi tiêu thích hợp. Từ năm 2010, nền kinh tế Nga tăng trưởng chậm và đặc biệt suy giảm mạnh vào 2015-2016 do hậu quả từ các biện pháp trừng phạt mà phương Tây áp đặt đối với Nga liên quan tới cuộc khủng hoảng Ukraine năm 2014. Đến cuối năm 2016, nền kinh tế Nga mới có dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng trở lại.

Năm 2020, GDP của Nga đạt 1.483,50 tỷ USD⁵, trở thành nền kinh tế lớn thứ 11 trên thế giới. Tính theo sức mua tương đương PPP (2020), quy mô nền kinh tế Nga đứng thứ 2 châu Âu và thứ 6 thế giới với quy mô GDP đạt 4.133 tỷ USD, cung cấp 16,67% tổng lượng hàng hóa toàn cầu. Năm 2021, kinh tế Nga đã phục hồi mạnh mẽ với GDP đạt 1.775 tỷ USD, tiếp tục là nền kinh tế lớn thứ 11 trên thế giới.

Một số các chỉ tiêu kinh tế cơ bản của Nga trong giai đoạn 2017 - 2021 như sau:

⁴ <http://lyluanchinhtri.vn/home/index.php/quoc-te/item/2666-nuoc-nga-trong-%E2%80%9Cky-nguyen-putin%E2%80%9D-nhung-thanh-tuu-va-van-de-con-ton-tai.html>

⁵ theo số liệu của Ngân hàng Thế giới

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2017	2018	2019	2020	2021
GDP danh nghĩa	Tỷ USD	1,57	1,66	1,69	1,49	1,78
GDP bình quân đầu người	USD	10.720	11.287	11.536	10.162	12.172
Tỷ lệ lạm phát	%	3,7	2,9	4,5	3,4	6,7
Tỷ lệ thất nghiệp	%	5,2	4,8	4,5	5,6	5
Dân số	Triệu người	144,49	144,47	144,40	144	143,4

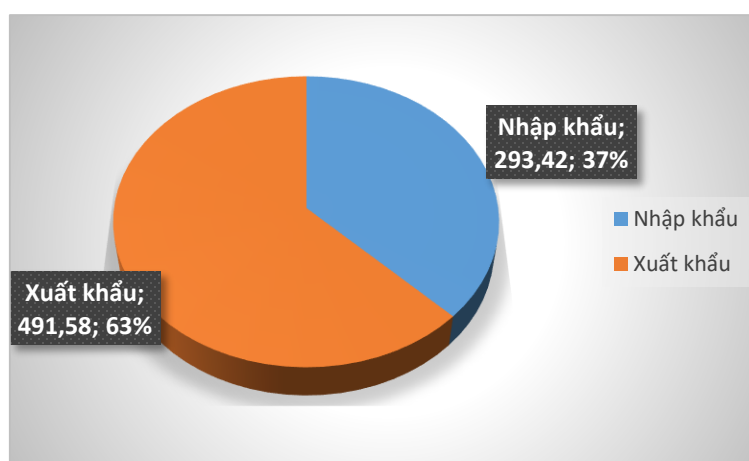
Nguồn: Ngân hàng thế giới

Nga là đất nước rất giàu các loại tài nguyên thiên nhiên, năng lượng như dầu mỏ, khí đốt, than, quặng thép và kinh tế Nga phần lớn dựa vào xuất khẩu các mặt hàng này. Nga có nguồn năng lượng lớn nhất thế giới, chiếm tới 13% tổng trữ lượng dầu mỏ và 34% trữ lượng khí đốt thế giới. Nước Nga sản xuất 10% lượng dầu toàn cầu, đứng thứ 2 thế giới về xuất khẩu dầu mỏ, đứng đầu thế giới về xuất khẩu khí đốt, cung cấp 40% lượng khí đốt cho châu Âu, sản lượng điện của Nga chiếm 12% tổng sản lượng điện toàn cầu. Nga còn là quốc gia sản xuất nickel và palladium hàng đầu thế giới.

Nga cũng là quốc gia có nền nông nghiệp phong phú, là nước xuất khẩu lúa mì lớn nhất thế giới, chiếm hơn 18% lượng hàng xuất khẩu quốc tế. Bên cạnh đó, Nga còn xuất khẩu thép và than đá lớn thứ 3, xuất khẩu gỗ lớn thứ 5, xuất khẩu ngũ cốc lớn nhất thế giới. Đây đều là lợi thế cạnh tranh xuất khẩu rất lớn của Nga đối với các quốc gia khác.

1.3 Tình hình thương mại

Theo báo cáo về tình hình ngoại thương của Liên Bang Nga do Bộ Công Thương thực hiện, kim ngạch ngoại thương của Nga đạt 785 tỷ USD vào năm 2021, tăng 38% so với năm 2020. Thặng dư thương mại đạt 198,16 tỷ USD, cao hơn 92,72 tỷ USD so với năm 2020.

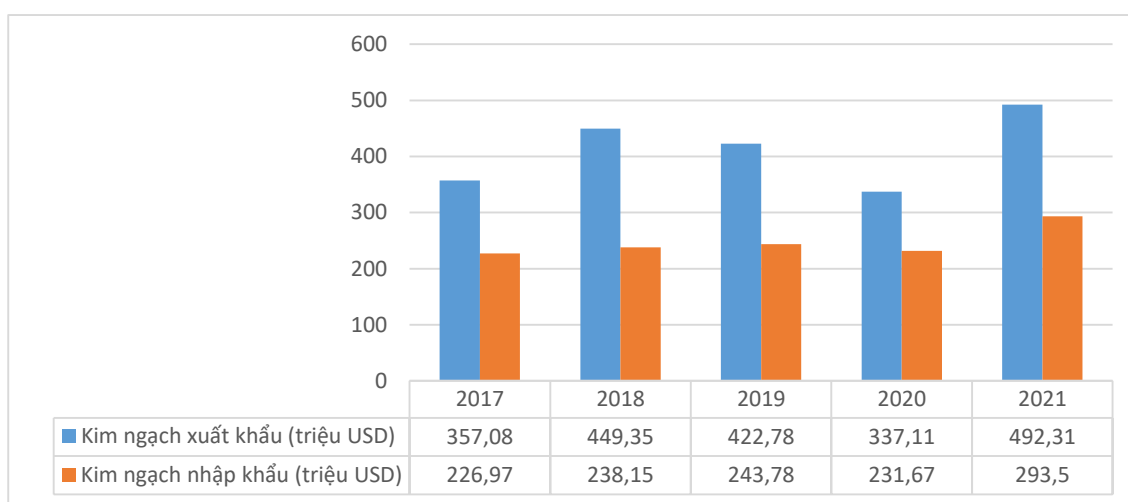


Hình 1.1 Kim ngạch xuất nhập khẩu của LB Nga năm 2021; đơn vị tính: tỷ USD; nguồn: Bộ Công Thương

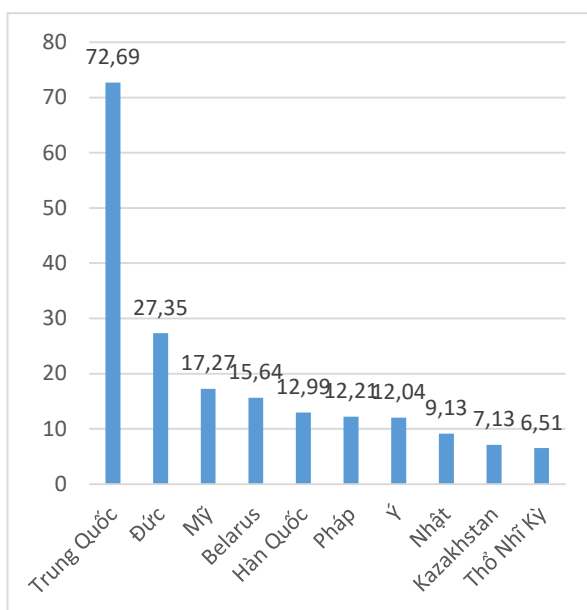
Kim ngạch xuất khẩu của Nga trong giai đoạn 2015-2021 tăng trưởng không đồng đều. Giai đoạn 2015-2016, những biện pháp trừng phạt của phương Tây áp đặt lên Nga từ sự kiện bán đảo Cờ-rim năm 2014 đã tác động mạnh mẽ tới kinh tế, thương mại Nga và làm kim ngạch xuất khẩu suy giảm nặng nề. Giai đoạn 2017-2018, thời tiết lạnh bất thường đã thúc đẩy nhu cầu dự trữ và sản xuất năng lượng và sự phụ thuộc thương mại giữa châu Âu và Nga về năng lượng; từ đó góp phần làm kim ngạch xuất khẩu phục hồi mạnh trở lại. Giai đoạn 2020, kim ngạch xuất khẩu

của Nga sụt giảm nghiêm trọng, không đứng ngoài xu thế tuột giảm thương mại toàn cầu do tác động tiêu cực từ đại dịch Covid-19. Năm 2021, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Nga phục hồi ngoạn mục, đạt mức 491,58 tỷ USD, tăng 45,8% so với 12 tháng năm 2020. Tỷ trọng xuất khẩu sang các nước không thuộc SNG chiếm 87,78%, các nước SNG chiếm 12,22%.

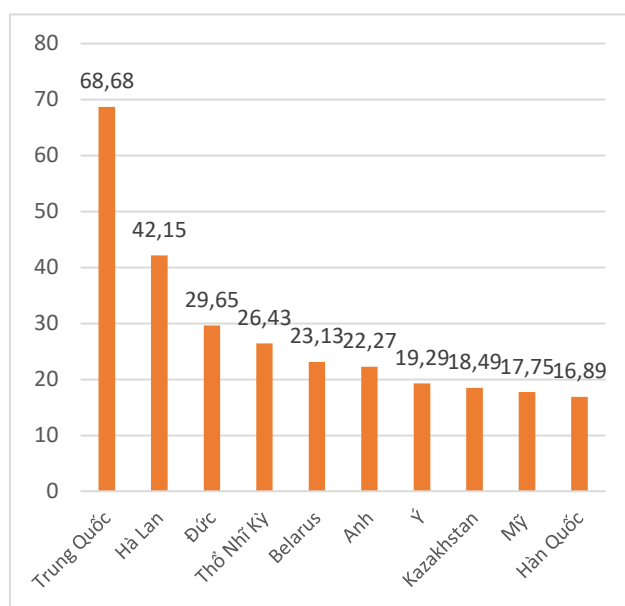
Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Nga năm 2021 đạt 293,42 tỷ USD tăng 26,7% so với năm 2020. Kim ngạch nhập khẩu của Nga trong giai đoạn 2015 – 2021 tăng trưởng không đồng đều. Trong giai đoạn chịu các lệnh trừng phạt của EU và Mỹ, Nga đã nhận ra nước này đang nhập khẩu rất nhiều sản phẩm nước ngoài và gây bất lợi cho chính các nhà sản xuất trong nước. Nga bắt đầu hỗ trợ và thúc đẩy hoạt động sản xuất trong nước thông qua trợ cấp chính phủ. Do đó, các lệnh trừng phạt đã thúc đẩy Nga gia tăng sản xuất trong nước và gây bất lợi cho chính EU và Mỹ. Năm 2020, kim ngạch nhập khẩu của Nga sụt giảm đáng kể do tình trạng đóng biên, xuất nhập khẩu toàn cầu bị gián đoạn do tác động từ đại dịch Covid-19.



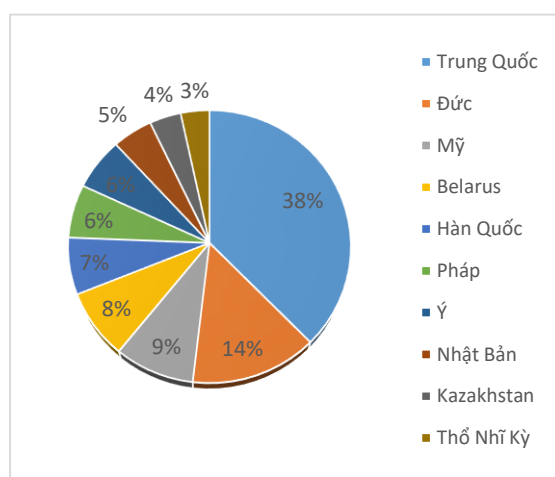
Hình 1.3. Kim ngạch xuất nhập khẩu của LB Nga, giai đoạn 2017 – 2021; nguồn: tổng hợp từ Trade Map



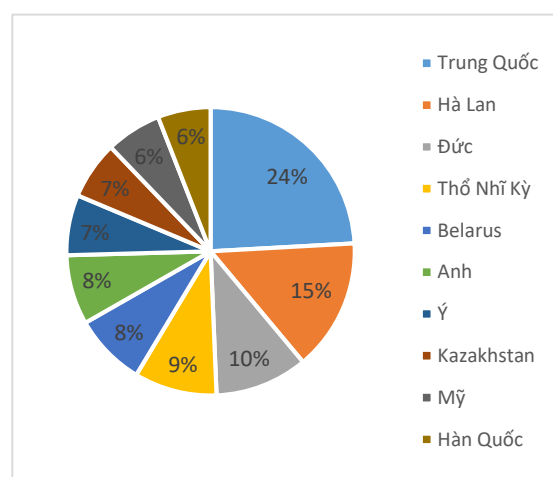
Hình 1.4. Các đối tác nhập khẩu chính của LB Nga năm 2021, đơn vị tính: tỷ USD, nguồn: Trademap



Hình 1.5. Các đối tác xuất khẩu chính của LB Nga năm 2021, đơn vị tính: tỷ USD, nguồn: Trademap



Hình 1.6. Top 10 đối tác nhập khẩu của Nga năm 2021, nguồn: Trademap



Hình 1.7. Top 10 đối tác xuất khẩu của Nga năm 2021, nguồn: Trademap

Các đối tác thương mại chính của Nga trong năm 2021: Các thị trường nhập khẩu hàng hóa chính của Nga là Trung Quốc, Đức, Mỹ, Belarus, Hàn Quốc... Tổng kim ngạch tại các thị trường này chiếm hơn 65,7% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa năm 2021 của Nga. Trong đó, 3 đối tác nhập khẩu lớn nhất của Nga là Trung Quốc (chiếm thị phần 38%), Đức (14%), Mỹ (9%).

Các thị trường xuất khẩu hàng hóa chính của Nga là Trung Quốc, Hà Lan, Đức, Thổ Nhĩ Kỳ, Belarus... Tổng kim ngạch tại các thị trường này chiếm hơn 50,8% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa năm 2021 của Nga. Trong đó, 3 thị trường xuất khẩu lớn nhất của Nga là Trung Quốc (chiếm thị phần 24%), Hà Lan (15%), Đức (10%).

Như đã đề cập tại phần 1.2, năng lượng và khai thác dầu mỏ là các ngành trọng điểm của Nga. Do đó, các mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Nga là nhiên liệu và năng lượng (chiếm tỷ trọng 63,73%, giá trị hơn 314,43 tỷ USD); tiếp theo là các sản phẩm từ kim loại, công nghiệp hóa chất, thực phẩm, máy móc thiết bị...

Nhóm hàng	Giá trị xuất khẩu năm 2021 (tỷ USD)	Tăng/giảm về giá trị so với năm 2020	Tăng/giảm về khối lượng so với năm 2020	Tỷ trọng	
				2021	2020
Nhiên liệu và năng lượng	314,43	58,52%	0,00%	63,73%	58,65%
Kim loại và sản phẩm từ kim loại	68,82	50,00%	7,90%	7,90%	10,30%
Các sản phẩm công nghiệp hóa chất	37,85	34,80%	0,60%	7,70%	7,10%
Thực phẩm và nguyên liệu sản xuất	35,89	21,40%	-10,40%	7,30%	8,80%
Máy móc thiết bị	32,44	29,90%	37,20%	7,50%	7,50%
Gỗ, bột giấy và sản phẩm giấy	17,2	37,40%	-4,10%	3,50%	3,7

Bảng 1.1 Các mặt hàng xuất khẩu truyền thống của Nga trong năm 2021, nguồn Bộ Công Thương

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Nga là máy móc, hóa chất và các hàng hóa sản xuất khác. Nga phụ thuộc vào nhập khẩu một phần là do năng suất lao động kém. Năng suất lao động của Nga trong lĩnh vực công nghiệp chỉ bằng 21% năng suất lao động của Mỹ và 36% của EU⁶.

Nhóm hàng	Giá trị nhập khẩu năm 2021 (tỷ USD)	Tăng/giảm về giá trị so với năm 2020	Tăng/giảm về khối lượng so với năm 2020	Tỷ trọng	
				2021	2020
Nhóm hàng máy móc thiết bị	144,36	30,80%	-	49,20%	47,60%
Các sản phẩm công nghiệp hóa chất	78,34	26,70%	-	18,30%	18,30%
Thực phẩm và nguyên liệu sản xuất	34,04	14,10%	4,40%	11,60%	12,80%
Kim loại và sản phẩm từ kim loại	20,25	28,30%	5,00%	6,90%	6,80%
Hàng dệt may và da giày	17,02	16,20%	11,50%	5,80%	6,30%
Sản phẩm nhiên liệu và năng lượng	2,35	31,00%	-3,40%	0,80%	0,80%

Bảng 1.2 Các mặt hàng nhập khẩu truyền thống của Nga trong năm 2021, nguồn Bộ Công Thương

⁶ <https://ecipe.org/blog/russia-import-dependency-problem/>

1.4 Cơ hội và thách thức của thị trường⁷

Cơ hội	Thách thức
- Nga là quốc gia có thu nhập cao, là thị trường rộng lớn với dân số khoảng 146 triệu người có nhu cầu tiêu dùng rất lớn và đa dạng. - Ngành công nghiệp chế biến thực phẩm tại Nga đang có sự phát triển vượt bậc trong thời gian qua; đồng thời đây là sản phẩm có nhu cầu tiêu dùng lớn, người tiêu dùng Nga tìm kiếm các sản phẩm có chất lượng cao và lành mạnh để sử dụng. Do đó, đây là cơ hội để các doanh nghiệp nước ngoài đẩy mạnh xuất khẩu máy móc, thiết bị,... để doanh nghiệp Nga đầu tư cơ sở hạ tầng sản xuất hoặc xuất khẩu các nguyên liệu đầu vào để sản xuất thực phẩm chế biến. - Tiếp cận được chuỗi cung ứng tại thị trường Nga là một lợi thế rất lớn để doanh nghiệp tiếp tục xuất khẩu sang các thị trường khác trong Cộng đồng các quốc gia độc lập (CIS).	- Trong bối cảnh người tiêu dùng Nga đang có xu hướng tiêu dùng tiết kiệm, sự cạnh tranh về giá cả, mẫu mã, bao bì, chất lượng,... càng ngày càng gay gắt hơn. Do đó, các doanh nghiệp cần quan tâm về việc cải thiện chất lượng, công nghệ sản xuất,... và tối ưu hóa chi phí để nâng cao tính cạnh tranh tại thị trường Nga. - Nga có hệ thống chứng nhận riêng; các chứng chỉ CE phổ biến ở EU không được áp dụng. Vì vậy, hầu hết tất cả các sản phẩm khi nhập khẩu vào Nga đều phải trải qua quá trình chứng nhận hoặc công bố. Điều này có thể làm tốn nhiều thời gian và tiền bạc khi doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa vào thị trường Nga. - Các khu vực khác nhau trong nước Nga có thể khác nhau về hệ thống pháp luật. Nhìn chung, hệ thống pháp luật tại Nga được đánh giá là chưa hoàn thiện và thiếu minh bạch. Hệ thống hải quan, xuất nhập khẩu còn phức tạp, dù đang dần chuẩn hóa theo WTO nhưng vẫn còn xảy tình trạng quan liêu, tham nhũng.

2 QUAN HỆ THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA GIỮA VIỆT NAM VÀ LB NGA

Việt Nam và LB Nga đã có mối quan hệ ngoại giao tốt đẹp suốt hơn 70 năm qua. Hai bên là đối tác tin cậy về kinh tế, xã hội và chính trị; đặc biệt, Nga là một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng của Việt Nam.

2.1 Tình hình chung

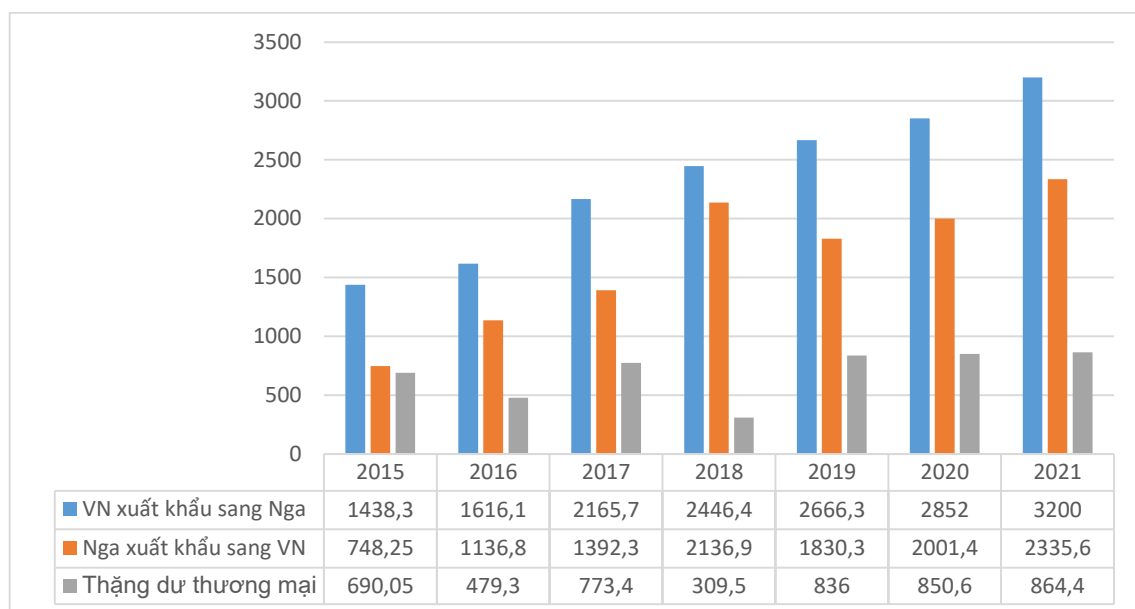
Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á - Âu (bao gồm các nước Nga, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan và Armenia) chính thức có hiệu lực từ 5/10/2016 đã đem đến những kết quả tích cực, thúc đẩy hợp tác kinh tế - thương mại giữa hai bên nói chung và giữa Việt Nam – LB Nga nói riêng.

Kim ngạch thương mại song phương Việt Nam – LB Nga tăng vượt bậc trong giai đoạn 2015-2018. Năm 2019, kim ngạch song phương có giảm nhẹ nhưng có giá trị gấp đôi so với năm 2015 và tăng trở lại vào năm 2020; tốc độ tăng trưởng đạt mức trung bình 12,6% trong cả giai đoạn 2015-2020. Thặng dư thương mại Việt Nam với Nga đạt mức cao nhất là 773,4 triệu USD vào năm 2017.

Năm 2021, kim ngạch thương mại song phương đạt 5,5 tỷ USD, tăng 13,4% so với năm 2020; trong đó, xuất khẩu đạt 3,2 tỷ USD, tăng 12,3%; nhập khẩu đạt 2,3 tỷ USD, tăng 15%. Thặng

⁷ <https://www.export.gov/apex/article?id=Russia-Market-Overview>; <https://www.s-ge.com/en/article/news/20193-c3-russia-market-entry>; <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:427703/fulltext01.pdf>; <https://www.lawyersrussia.com/importing-and-exporting-in-russia>; <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-russia/doing-business-in-russia-russia-trade-and-export-guide>

đư thương mại Việt Nam với Nga đạt mức 864,4 triệu USD trong năm 2021. Có thể thấy, trong bối cảnh đại dịch Covid-19, hợp tác thương mại Việt Nam - LB Nga vẫn đạt được những bước phát triển tích cực; kết quả là Việt Nam đứng thứ 21 trong số các đối tác thương mại chính và 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, Mỹ, Hàn Quốc và Nhật Bản) của LB Nga.



Hình 2.1 Kim ngạch thương mại song phương Việt Nam - LB Nga, giai đoạn 2015-2021; đơn vị tính: triệu USD; nguồn: Báo cáo XNK của BCT các năm 2015-2021

Ngày 06/9/2022 vừa qua, Việt Nam và LB Nga đã chính thức kết nối tuyến vận tải đường biển, đường sắt Việt Nam-Vladivostok-Moskva; qua đó giúp giảm thời gian, thủ tục cho hàng từ Việt Nam tới miền Tây nước Nga. Đây là sự kiện quan trọng giúp tăng cường quan hệ hợp tác xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và LB Nga, tạo điều kiện để tăng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước trong thời gian tới.

2.2 Các mặt hàng thương mại chủ lực của Việt Nam và LB Nga

Theo thống kê số liệu xuất nhập khẩu theo từng quốc gia của Tổng cục Hải quan năm 2021⁸:

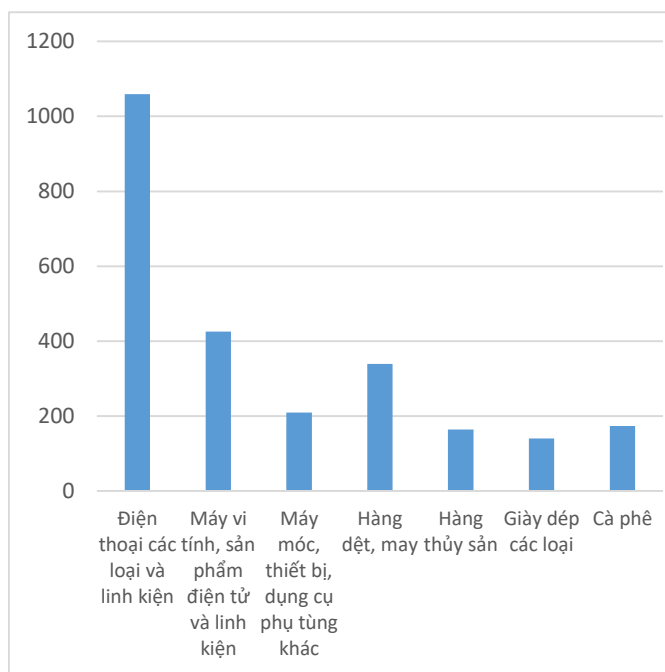
Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Nga gồm có thủy sản, cà phê, chè, chất dẻo, cao su; sản phẩm mây, tre, cói; Sản phẩm từ gỗ; Hàng dệt may - Giày dép; Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện điện thoại; Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng... Trong đó, điện thoại và linh kiện (chiếm 33% kim ngạch của Việt Nam sang Nga năm 2021); máy vi tính và sản phẩm điện tử (13%), dệt may (10,5%), cà phê (5,4%), thủy sản (5,1%). Mặc dù chiếm tỷ trọng cao nhất, giá trị kim ngạch xuất khẩu điện thoại và linh kiện, máy vi tính và sản phẩm điện tử năm 2021 có giảm nhẹ so với các năm trước do thiếu nguyên liệu đầu vào cho sản xuất vì chuỗi cung ứng bị gián đoạn bởi đại dịch Covid-19.

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nga là thủy sản, lúa mì ngũ cốc; Quặng và khoáng sản, than, 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...

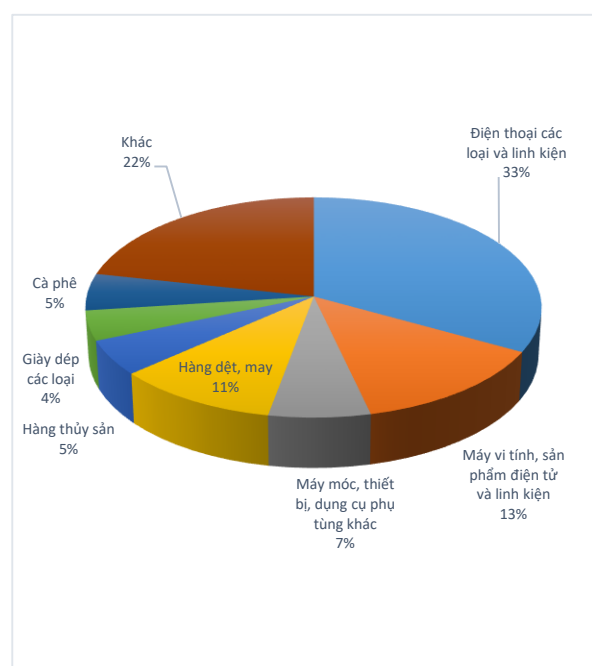
⁸ [https://files.customs.gov.vn/CustomsCMS/TONG_CUC/2022/4/29/2021-T12T-5X\(VN-CT\).pdf](https://files.customs.gov.vn/CustomsCMS/TONG_CUC/2022/4/29/2021-T12T-5X(VN-CT).pdf)

[https://files.customs.gov.vn/CustomsCMS/TONG_CUC/2022/4/29/2021-T12T-5N\(VN-CT\).pdf](https://files.customs.gov.vn/CustomsCMS/TONG_CUC/2022/4/29/2021-T12T-5N(VN-CT).pdf)

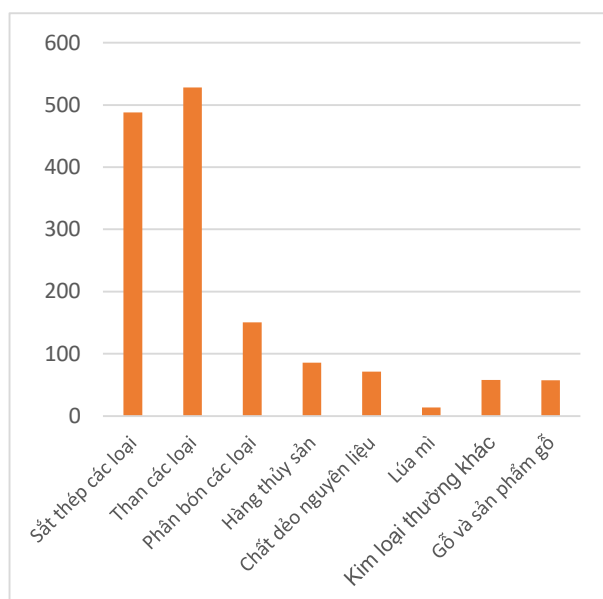
Việt Nam nhập siêu mặt hàng sắt thép (tăng hơn 235% so với năm 2020) do ngành thép trong nước hiện chỉ đáp ứng nhu cầu xây dựng, còn thép trong lĩnh vực chế tạo, chế biến, cơ khí, hoặc công nghiệp hỗ trợ vẫn chưa đáp ứng được. Về lúa mì, sản lượng và giá trị kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này năm 2021 sụt giảm rất nhiều so với 2020. Nguyên nhân là do mức giá lúa mì quá cao, xuất phát từ tình trạng hạn hán gây ra thiệt hại về sản lượng tại Nga và nước này liên tục tăng mức thuế xuất khẩu lên cao (gần 100 USD/tấn) để giữ nguồn cung lúa mì trong nước.



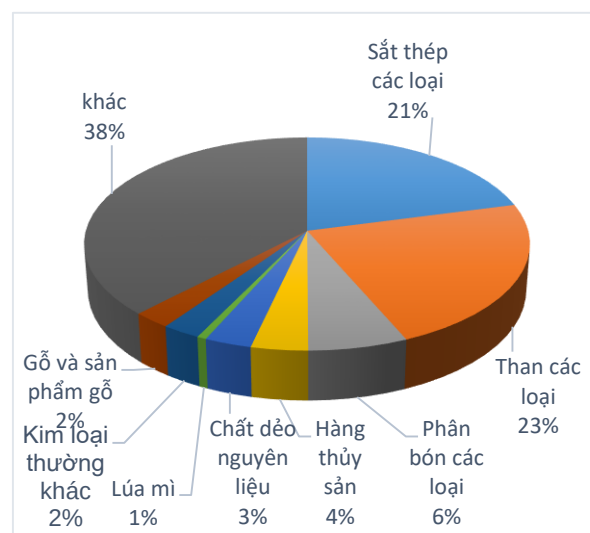
Hình 2.2 Kim ngạch một số mặt hàng chủ lực Việt Nam xuất khẩu sang LB Nga năm 2021; đơn vị tính: triệu USD; nguồn: Tổng cục Hải quan



Hình 2.3 Tỷ trọng kim ngạch một số mặt hàng chủ lực trong tổng số kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang LB Nga năm 2021; nguồn: Tổng cục Hải quan



Hình 2.3 Kim ngạch một số mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chính từ LB Nga giai đoạn 2020 – 2021; đơn vị tính: triệu USD; nguồn: Tổng cục Hải quan



Hình 2.6 Tỷ trọng kim ngạch một số mặt hàng chính trong tổng số kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ LB Nga năm 2021; nguồn: Tổng cục Hải quan

3 TẬN DỤNG ƯU ĐÃI TỪ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VN - EAEU

Vietnam-Eurasian Economic Union Free Trade Agreement, viết tắt là VN-EAEU FTA là Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Kinh tế Á Âu. Hiệp định bắt đầu khởi động từ tháng 3/2013 với sự tham gia của Việt Nam và 5 quốc gia trong Liên minh Kinh tế Á – Âu (Nga, Kazakhstan, Belarus, Armenia và Kyrgyzstan). Trải qua 8 phiên đàm phán chính thức, Hiệp định VN-EAEU FTA được ký kết vào ngày 29/5/2015 tại Burabay, Kazakhstan.

Ngay sau khi Hiệp định VN-EAEU FTA được ký kết thành công, Chủ tịch nước Trương Tấn Sang đã ký quyết định số 1805/QĐ-CTN về việc phê chuẩn Hiệp định (ngày 19/08/2015). Tiếp đến vào ngày 12/08/2016, sau khi Ủy ban Kinh tế Á – Âu có công hàm về việc các quốc gia thành viên trong Liên minh hoàn tất việc phê chuẩn Hiệp định thì VN-EAEU FTA chính thức có hiệu lực kể từ ngày 05/10/2016. Hiệp định VN-EAEU FTA đã thúc đẩy tăng cường quan hệ hợp tác, thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và các nước trong Liên minh Á – Âu trong thời gian qua⁹.

3.1 Ưu đãi thuế quan

Như đã đề cập, hiện nay Việt Nam và LB Nga đang là thành viên VN-EAEU FTA. Theo đó, hai bên cam kết gia tăng hợp tác trong nhiều lĩnh vực như phòng vệ thương mại, quy tắc xuất xứ, quản lý hải quan, các rào cản kỹ thuật (TBT), các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS), mua sắm Chính phủ, sở hữu trí tuệ, phát triển bền vững,... nhằm thuận lợi hóa tối đa thương mại song phương. Ngoài ra, hai bên sẽ dành cho nhau mức mở cửa thị trường hàng hóa chiếm khoảng 90% số dòng thuế. Trong EAEU, quan hệ thương mại của Việt Nam với LB Nga hiện chiếm tỷ trọng lớn nhất, gần 93,7%.

3.1.1 Cam kết ưu đãi thuế quan của Việt Nam cho EAEU

Gồm 4 nhóm:

⁹ <https://moit.gov.vn/thoa-thuan-thuong-mai-quoc-te/hiiep-dinh-thuong-mai-tu-do-giua-viet-nam-va-lien-minh-kinh-t.html>

- *Nhóm loại bỏ thuế quan ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực (EIF):* chiếm khoảng **53%** biểu thuế
- *Nhóm loại bỏ thuế quan theo lộ trình cắt giảm từng năm và sẽ loại bỏ thuế quan ở năm cuối của lộ trình (muộn nhất là đến 2026):* chiếm khoảng **35%** tổng số dòng thuế, cụ thể:
 - Nhóm đến năm 2018 loại bỏ thuế quan hoàn toàn: **1,5%** tổng số dòng thuế trong biểu thuế (chế phẩm từ thịt, cá, và rau củ quả, phụ tùng máy nông nghiệp, máy biến thế, ngọc trai, đá quý...)
 - Nhóm đến năm 2020 loại bỏ thuế quan hoàn toàn: **22,1%** tổng số dòng thuế trong biểu thuế (giấy, thủy sản, đồ nội thất, máy móc thiết bị điện, rau quả, sản phẩm sắt thép,...)
 - Nhóm đến năm 2022 loại bỏ thuế quan hoàn toàn: **1%** tổng số dòng thuế trong biểu thuế (bộ phận phụ tùng ô tô, một số loại động cơ ô tô, xe máy, sắt thép,...)
 - Nhóm đến năm 2026 loại bỏ thuế quan hoàn toàn: **10%** tổng số dòng thuế trong biểu thuế (rượu bia, máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng, ô tô nguyên chiếc (xe tải, xe buýt, ô tô con, ô tô trên 10 chỗ...))
- *Nhóm không cam kết (U):* Chiếm khoảng **11%** tổng số dòng thuế trong biểu thuế
- *Nhóm cam kết khác (Q):* các sản phẩm áp dụng Hạn ngạch thuế quan...

3.1.2 Cam kết ưu đãi thuế quan của EAEU cho Việt Nam

Biểu thuế được đàm phán bao gồm 11.360 dòng thuế, có thể chia thành các nhóm sau:

- *Nhóm loại bỏ thuế quan ngay sau khi hiệp định có hiệu lực (EIF):* gồm **6.718** dòng thuế, chiếm khoảng **59%** biểu thuế
- *Nhóm loại bỏ thuế quan theo lộ trình cắt giảm từng năm và sẽ loại bỏ thuế quan ở năm cuối của lộ trình (muộn nhất là đến 2025):* gồm **2.876** dòng thuế, chiếm khoảng **25%** biểu thuế
- *Nhóm giảm ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực 25% so với thuế hiện tại và sau đó giữ nguyên:* bao gồm **131** dòng thuế, chiếm khoảng **1%** biểu thuế
- *Nhóm không cam kết (N/U):* bao gồm **1.453** dòng thuế, chiếm **13%** biểu thuế (nhóm này được hiểu là EAEU không bị ràng buộc phải loại bỏ hay giảm thuế quan, nhưng có thể đơn phương loại bỏ/giảm thuế nếu muốn)
- *Nhóm áp dụng biện pháp Phòng vệ ngưỡng (Trigger):* gồm **180** dòng thuế, chiếm khoảng **1,58%** biểu thuế:

Đây là biện pháp nửa giống Hạn ngạch thuế quan (có ngưỡng giới hạn về số lượng), nửa giống Phòng vệ (có thủ tục tham vấn đánh giá về khả năng gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa nơi nhập khẩu)

- Sản phẩm áp dụng: Một số sản phẩm trong nhóm **Đệt may, Da giày và Đồ gỗ** được quy định trong Phụ lục về các sản phẩm áp dụng Biện pháp phòng vệ ngưỡng trong Hiệp định
- Quy tắc áp dụng: Đối với mỗi sản phẩm, mỗi năm sẽ áp dụng một ngưỡng mà nếu khối lượng nhập khẩu sản phẩm đó vào EAEU vượt quá ngưỡng quy định cho năm đó thì phía EAEU sẽ ngay lập tức thông báo bằng văn bản cho phía Việt Nam.

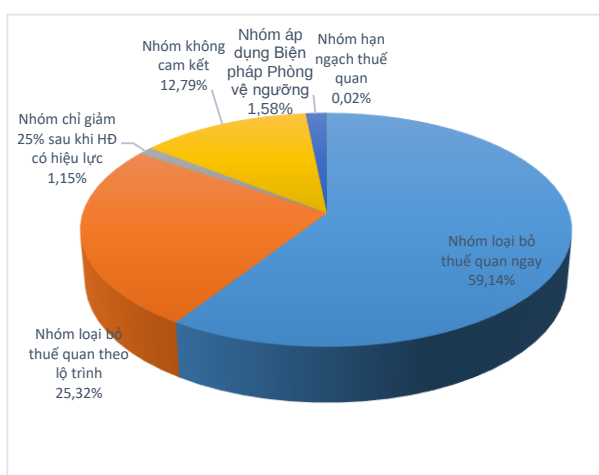
Nếu quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng, EAEU phải thông báo cho Việt Nam ít nhất là 20 ngày kể từ ngày ra quyết định, và biện pháp phòng vệ ngưỡng sẽ chỉ có hiệu lực ít nhất sau 30 ngày kể từ ngày quyết định áp dụng được đưa ra.

Nếu bị áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng, các sản phẩm liên quan sẽ không được hưởng thuế suất ưu đãi theo Hiệp định nữa mà sẽ bị áp thuế MFN trong thời hạn hiệu lực của quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng.

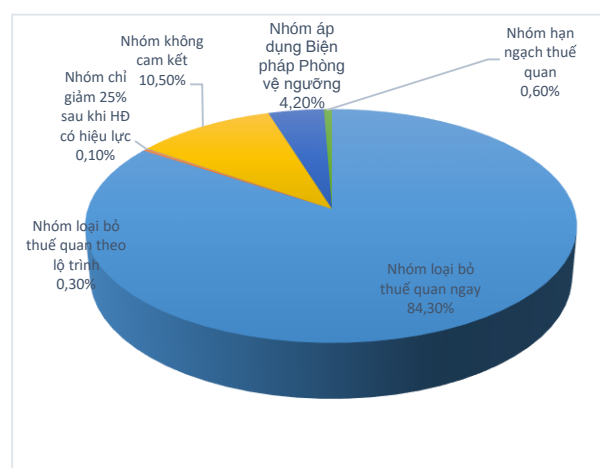
Lưu ý: Một trong hai bên (Việt Nam hoặc EAEU) có thể yêu cầu bên kia tham vấn và/hoặc cung cấp các thông tin yêu cầu nhằm làm rõ các điều kiện áp dụng biện pháp phòng vệ này.

- Thời gian áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng: Thông thường Quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng có hiệu lực (được áp dụng) trong 6 tháng; nhưng nếu khối lượng nhập khẩu sản phẩm bị áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng vượt quá 150% mức ngưỡng theo quy định vào ngày bắt đầu áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng, thì thời gian áp dụng biện pháp này có thể được kéo dài thêm 3 tháng.

- Nhóm Hạn ngạch thuế quan: chỉ bao gồm 2 sản phẩm là **gạo và lá thuốc lá chưa chế biến**



Hình 3.1 Cam kết mở cửa hàng hóa của EAEU theo dòng thuế; nguồn: Tóm lược VN-EAEU FTA, Trung tâm WTO VCCI



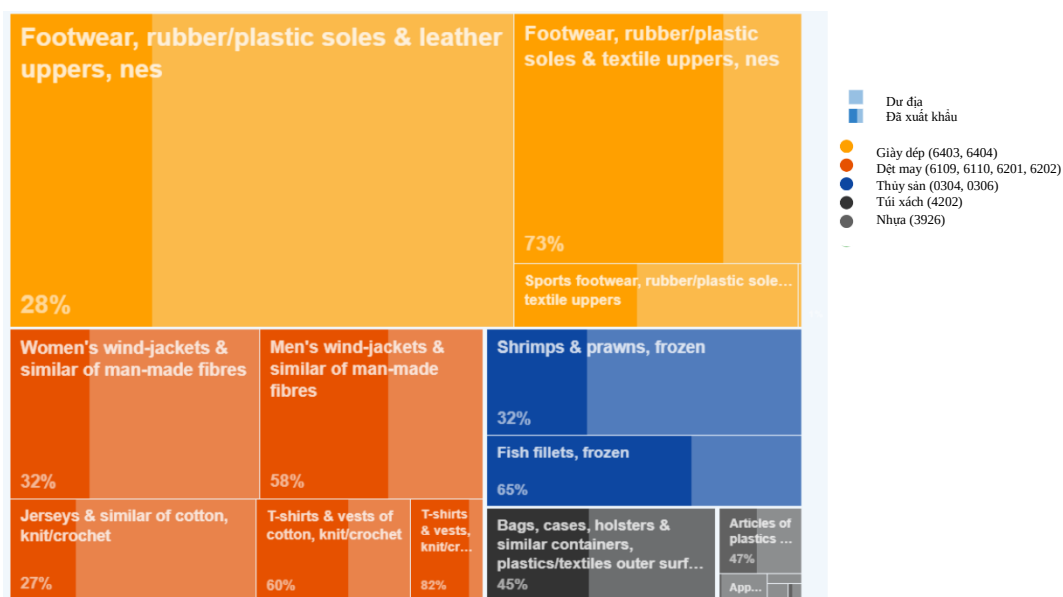
Hình 3.2 Cam kết mở cửa hàng hóa của EAEU theo kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam; nguồn: Tóm lược VN-EAEU FTA, Trung tâm WTO VCCI

3.1.3 Ưu đãi thuế quan đối với một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực cụ thể

Việt Nam và LB Nga đang là thành viên VN-EAEU FTA. Điều này mang lại lợi thế rất lớn cho Việt Nam so với các đối thủ cạnh tranh khi xuất khẩu các sản phẩm chủ lực vào thị trường Nga, cụ thể:

Sản phẩm	Tỷ lệ dòng thuế cắt giảm	Tỷ lệ dòng thuế xóa bỏ hoàn toàn	Tỷ lệ dòng thuế xóa bỏ ngay sau khi có hiệu lực	Chú ý	Sản phẩm có mã HS cụ thể (dựa trên kim ngạch xuất khẩu sang LB Nga, thống kê theo ITC Trade Map)	Lợi thế so với đối thủ cạnh tranh
Dệt may	82%	42% Lộ trình 10 năm	36%	Có áp dụng cơ chế phòng vệ ngưỡng	6109 6110 6201 6202	Ưu đãi thuế suất 0% từ VN-EAEU FTA so với thuế MFN 6,2%
Giày dép	77%	73% Lộ trình 5 năm		Có áp dụng cơ chế phòng vệ ngưỡng	6404 6403	Ưu đãi thuế suất 0% từ VN-EAEU FTA so với thuế MFN 2,2%
Túi xách	100%	100%	Phần lớn		4202	Ưu đãi thuế suất 0% từ VN-EAEU FTA so với thuế MFN 12,5%
Thủy sản	100%	95% Lộ trình 10 năm	71%		0304 0306	Phần lớn được ưu đãi thuế suất 0% từ VN-EAEU FTA so với thuế MFN 6%
Nhựa	100%	97%	Phần lớn		3926	Ưu đãi thuế suất 0% từ VN-EAEU FTA so với thuế MFN 6,5%

Bảng 3.1 Cam kết mở cửa của EAEU cho một số sản phẩm chủ lực có kim ngạch xuất khẩu lớn và nhiều dư địa tại thị trường LB Nga; nguồn: Tóm lược VN-EAEU FTA, Trung tâm WTO VCCI



Hình 3.3 Các sản phẩm xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam và dự địa tại thị trường LB Nga; nguồn EPM (<https://exportpotential.intracen.org/en/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=704&toMarker=j&market=643&whatMarker=k>)

3.1.3.1. Mặt hàng dệt may

Đối với các sản phẩm dệt may thuộc Chương 61 và 62 của biểu thuế, dưới đây là một số sản phẩm chủ lực vào thị trường LB Nga

(6109): Áo phông, áo may ô và các loại áo lót khác, dệt kim hoặc móc.

(6110): Áo bó, áo chui đầu, áo cài khuy (cardigans), gilê và các mặt hàng tương tự, dệt kim hoặc móc.

(6201): Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe (carcoats), áo khoác không tay, áo choàng không tay, áo khoác có mũ trùm (kể cả áo jacket trượt tuyết), áo gió, áo jacket chống gió và các loại tương tự, dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai, trừ các loại thuộc nhóm 62.03.

(6202): Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe (carcoats), áo khoác không tay, áo choàng không tay, áo khoác có mũ (kể cả áo jacket trượt tuyết), áo gió, áo jacket chống gió và các loại tương tự, dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái, trừ loại thuộc nhóm 62.04

[illegible]

6403 59	– –Footwear with outer soles and uppers of leather (excl. covering the ankle, incorporating a protective metal toecap, with uppers which consist of leather straps across the instep and around the big toe, sports footwear, orthopaedic footwear and toy footwear)		U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
6403 91	– –Giày cổ cao quá mắt cá chân, có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic (trừ giày, dép chống nước thuộc nhóm 6401, giày dép thể thao, giày dép dùng trong chính hình và giày dép đồ chơi)		U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
ex 6403 91	Giày dép có mũ giày bằng da dùng trong các hoạt động thể thao trong nhà và ngoài trời* với mô tả của tất cả các tính năng kỹ thuật có tất cả các đặc điểm kỹ thuật sau**: 1. Đế đúc, không gắn keo, không có ít hơn 2 tiêu chuẩn đặc biệt sau: • bộ phận giảm va đập (hệ thống đàn hồi); • đệm giảm tải của phần cùm; • gót chống va đập làm từ nguyên liệu khác với nguyên liệu làm đế. 2. Phần đế trong kết cấu vach và đồ khuôn; 3. Phần dây buộc của mũ giày, gồm ít nhất 5 lỗ khâu mỗi bên.	10, nhưng không dưới 1,8 euro / 1 đôi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6403 99	– –Loại khác		U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
ex 6403 99	Giày dép có mũ giày bằng da dùng trong các hoạt động thể thao trong nhà và ngoài trời* với mô tả của tất cả các tính năng kỹ thuật có tất cả các đặc điểm kỹ thuật sau**: 1. Đế đúc, không gắn keo, không có ít hơn 2 tiêu chuẩn đặc biệt sau: • bộ phận giảm va đập (hệ thống đàn hồi); • đệm giảm tải của phần cùm; • gót chống va đập làm từ nguyên liệu khác với nguyên liệu làm đế. 2. Phần đế trong kết cấu vach và đồ khuôn; 3. Phần dây buộc của mũ giày, gồm ít nhất 5 lỗ khâu mỗi bên.	10, nhưng không dưới 1,8 euro / 1 đôi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6404	Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt	10, nhưng không dưới 1 euro / 1 đôi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Chú thích

U: Chưa cam kết, áp dụng mức thuế MFN thông thường

3.1.3.3. Mặt hàng túi xách

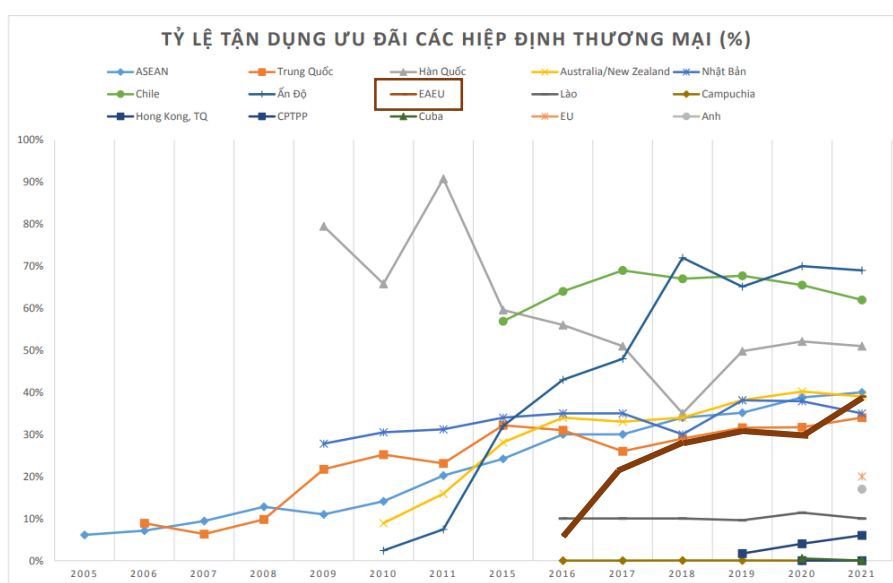
(4202): Hòm, vali, túi xách, cặp sách, túi, cặp đeo, ba lô...

[illegible]

3.2 Tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan

Việt Nam được hưởng ưu đãi GSP của Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU) theo Quyết định số 130 ngày 21/11/2009; theo đó, hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam nếu có C/O form A chứng minh nguồn gốc xuất xứ sẽ được hưởng mức thuế suất nhập khẩu bằng 75% thuế suất trong Biểu thuế hải quan chung của EAEU (tức 75% MFN). Sau đó, theo Quyết định số 47 ngày 6/4/2016 của EAEU quy định về GSP, một số quốc gia có thể bị loại danh sách hưởng ưu đãi GSP khi có ký kết hoặc có Hiệp định ưu đãi về thương mại với EAEU. Tuy nhiên, EAEU đã cho Việt Nam tiếp tục hưởng chế độ GSP thêm 5 năm sau khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á-Âu (VN-EAEU FTA) có hiệu lực kể từ tháng 10/2016.¹⁰

Theo báo cáo của VCCI về thống kê tỷ lệ sử dụng C/O ưu đãi tại các FTA; cụ thể là C/O EAV từ 2016 – 2021, có thể nhận định rằng thị trường EAEU nói chung và thị trường LB Nga nói riêng vẫn có tăng trưởng ấn tượng trong bức tranh xuất nhập khẩu của Việt Nam. Song so sánh với một số C/O ưu đãi khác, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này mới chiếm tỷ lệ rất nhỏ, trong khi dư địa còn rất lớn.



Hình 3.1 Tỷ lệ tận dụng ưu đãi các FTA, tính tới hết năm 2021; nguồn: báo cáo của VCCI

Kim ngạch XK sử dụng C/O ưu đãi (tỷ USD)		Tổng kim ngạch XK (tỷ USD)		Tỷ lệ tận dụng ưu đãi FTA (%)					
2020	2021	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
0,907	1,249	3,066	3,203	6	22	28	31	29,6	39

Bảng 3.2 Thống kê sử dụng ưu đãi của C/O EAV từ 2016 – 2021; nguồn: báo cáo của VCCI

Từ 12/10/2021, theo quyết định của Hội đồng Ủy ban kinh tế Á-Âu, Liên minh kinh tế Á-Âu đã đưa 75 nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam ra khỏi danh sách các nước được hưởng ưu đãi GSP. Vì vậy, các mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu vào EAEU và Nga chỉ còn được hưởng mức thuế ưu đãi theo cam kết tại VN-EAEU FTA. Tuy nhiên, qua rà soát về các mức thuế đối với các mặt hàng trong danh mục được hưởng

¹⁰ <https://cadn.com.vn/dung-huong-uu-dai-gsp-khong-tac-dong-nhieu-toi-hoat-dong-xuat-khau-post243783.html>

ưu đãi GSP, tính từ 1/1/2022 hầu hết các mặt hàng đều có thuế suất trong Việt Nam - EAEU FTA thấp hơn thuế suất GSP của EAEU. Do đó, việc ngừng GSP không gây tác động tiêu cực đến xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Nga.

Trong bối cảnh mới đầy thuận lợi, C/O ưu đãi form EAV đang dần trở thành công cụ hữu hiệu, hỗ trợ tốt cho doanh nghiệp khi xuất khẩu các mặt hàng xuất khẩu có thể mạnh và dự báo tỷ lệ tận dụng sẽ tiếp tục tăng cao trong thời gian tới. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải tận dụng tối đa các ưu đãi của VN-EAEU FTA trong bối cảnh mới để tiếp tục thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu tại thị trường Nga.

3.3 Quy tắc xuất xứ

Nhằm hướng dẫn việc thực hiện các cam kết về Quy tắc xuất xứ hàng hóa trong VN-EAEU FTA, Bộ Công Thương đã ban hành Thông tư số 21/2016/TT-BCT ngày 20 tháng 9 năm 2016. Giấy chứng nhận xuất xứ C/O form EAV là loại chứng từ quan trọng dành cho hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đi các nước như Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz, Russian và được hưởng ưu đãi về thuế theo VN-EAEU FTA. VN-EAEU FTA không có điều khoản về tự chứng nhận xuất xứ, vì vậy C/O form EAV chỉ được cấp bởi các cơ quan có thẩm quyền được quy định tại Thông tư 21/2016/TT-BCT.

3.3.1 Quy tắc chung

Để được hưởng ưu đãi thuế quan, hàng hóa phải đáp ứng được các quy tắc xuất xứ của Hiệp định. Cụ thể, hàng hóa sẽ được coi là có xuất xứ tại một bên (Việt Nam hoặc Liên minh EAEU) nếu:

- *Trường hợp 1:* Có xuất xứ thuần túy hoặc được sản xuất toàn bộ tại một Bên; hoặc
- *Trường hợp 2:* Được sản xuất toàn bộ tại một hay hai bên, từ những nguyên vật liệu có xuất xứ từ một hay hai bên; hoặc
- *Trường hợp 3:* Được sản xuất tại một bên, sử dụng nguyên vật liệu không có xuất xứ nội khối nhưng đáp ứng được các yêu cầu về Quy tắc xuất xứ cụ thể từng mặt hàng được quy định trong Hiệp định.

Đối với **trường hợp 3**, Quy tắc xuất xứ cụ thể mặt hàng trong Hiệp định dựa trên các tiêu chí:

- Hàm lượng giá trị gia tăng VAC (Value Added Content),
- Chuyển đổi mã số hàng hóa CTC (Change in Tariff Classification), hoặc
- Công đoạn sản xuất cụ thể.

Nói chung, Quy tắc xuất xứ cụ thể mặt hàng trong Hiệp định khá đơn giản, thông thường hàng hóa chỉ cần có hàm lượng giá trị gia tăng (VAC) $\geq 40\%$ (một số trường hợp cụ thể có yêu cầu VAC $\geq 50 - 60\%$) hoặc có sự chuyển đổi mã HS (CTC) ở cấp độ 2, 4, 6 số là được hưởng ưu đãi thuế quan.

VAC được tính theo công thức:

$$VAC = \frac{(\text{Trị giá FOB} - \text{Trị giá NVL không có XX})}{\text{Trị giá FOB}} \times 100\%$$

Trong đó, trị giá của nguyên vật liệu không có xuất xứ sẽ là:

- Trị giá CIF tại thời điểm nhập khẩu nguyên vật liệu tại một Bên; hoặc
- Giá mua hoặc có thể trả đầu tiên của nguyên vật liệu không có xuất xứ tại lãnh thổ của một bên nơi diễn ra việc sản xuất hoặc chế biến.

3.3.2 Quy tắc xuất xứ cụ thể các mặt hàng

Sản phẩm	Quy tắc xuất xứ
Dệt may	Chuyển đổi HS 2 số (CC) đối với toàn bộ sản phẩm có HS 6109, 6110, 6201, 6202. Hàng dệt may quy định xuất xứ 1 công đoạn nhưng có áp dụng quy chế phòng vệ thương mại ngưỡng.
Giày dép	Chuyển đổi HS 2 số (CC) đối với toàn bộ sản phẩm có HS 6401, 6402.

	Mũ giày phải có xuất xứ tại các nước thành viên của Hiệp định. Các nguyên phụ liệu không bị hạn chế bởi nguồn gốc xuất xứ (có thể nhập khẩu từ các nước ngoài thành viên)
Túi xách	Chuyển đổi HS 2 số (CC) đối với toàn bộ sản phẩm có HS 4202
Thủy sản	Chuyển đổi HS 2 số (CC) đối với toàn bộ sản phẩm có HS 0304, 0306
Nhựa	Chuyển đổi HS 4 số (CTH) đối với toàn bộ sản phẩm có HS 3926

4 MỘT SỐ LƯU Ý DÀNH CHO DOANH NGHIỆP

4.1 Xu hướng và thị hiếu của thị trường

LB Nga có diện tích rộng lớn trải dài cả hai lục địa Á-Âu, dân số hơn 147 triệu người nên nhu cầu tiêu dùng rất đa dạng. Thu nhập bình quân đầu người trong hộ gia đình tại LB Nga năm 2021 đạt 6.523 USD¹¹, tăng so khoảng 500 USD so với năm 2020 là 6.031 USD. 74% dân số Nga là người dân sống tại các thành thị; trong đó khoảng 50 triệu người thuộc tầng lớp trung lưu¹². Thành phố Moscow có 12,4 triệu dân, là một trong những thành phố giàu nhất với thu nhập bình quân đầu người khoảng 12.000 USD - cao gần gấp đôi so với mức trung bình của các thành phố khác của Nga và gần gấp bốn lần so với các vùng nông thôn.¹³

Tại thị trường Nga, phân khúc hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) vẫn là phân ngành ổn định nhất với 80% thị phần là thực phẩm. Quần áo và giày dép là hai loại sản phẩm người Nga mua nhiều nhất¹⁴. Do thu nhập còn hạn chế, người tiêu dùng Nga coi trọng giá cả, chất lượng và uy tín thương hiệu trong việc đưa ra quyết định mua hàng. Người tiêu dùng Nga có sở thích mua sắm, đặc biệt là mua sắm cho cả gia đình. Ngoài ra, họ có đặc tính trung thành, tin cậy cao với thương hiệu hoặc sản phẩm có chất lượng tốt, phù hợp với khả năng kinh tế mà họ đã sử dụng¹⁵. Tuy nhiên, hiện nay người tiêu dùng Nga có xu hướng tập trung nhiều vào các sản phẩm thiết yếu phù hợp với mức sống và cắt giảm các khoản mua sắm mà họ cho là lãng phí. Mặc dù sản phẩm nội địa là tiêu chí lựa chọn hàng đầu nhưng theo xu hướng tiết kiệm, họ quan tâm nhiều hơn đến giá trị đồng tiền, tìm kiếm các chương trình khuyến mãi tốt nhất và chuyển sang các sản phẩm với giá thành thấp hơn, ít chi trả cho các thương hiệu uy tín nếu giá cả không phù hợp với túi tiền.

Cuộc khủng hoảng Nga – Ukraine xảy ra vào tháng 02/2022 đã dẫn tới nhiều sự thay đổi, nổi bật trong đó là việc phương Tây áp lệnh trừng phạt lên LB Nga và các doanh nghiệp lớn của phương Tây đồng loạt rút khỏi thị trường tiêu dùng Nga, để lại một khoảng trống lớn trên thị trường. Đồng thời, những thay đổi trong chính sách đối ngoại của LB Nga sẽ ảnh hưởng đến thương mại và người tiêu dùng trong nước, làm thay đổi hành vi người tiêu dùng tại thị trường Nga ở thời điểm hiện tại và tâm lý thị trường sẽ cần thời gian để điều chỉnh. Đây cũng được xem là cơ hội cho các nhà xuất khẩu, chủ yếu là ở khu vực châu Á thâm nhập hoặc phát triển các sản phẩm thay thế để phục vụ cho nhu cầu thị trường LB Nga rộng lớn.

4.2 Các tiêu chuẩn kỹ thuật (TBT, SPS...)

Luật pháp và các văn bản quản lý chính của Nga về tiêu chuẩn kỹ thuật (TBT, SPS) cho thực phẩm, nông sản nhập khẩu, ... được quy định tại các khung pháp lý sau¹⁶:

(1) Văn bản của Liên minh Kinh tế Á-Âu

(2) Luật Liên bang Nga

¹¹ <https://www.ceicdata.com/en/indicator/russia/annual-household-income-per-capita>

¹² <https://www.globaldata.com/data-insights/macroeconomic/median-household-income-in-russia>

¹³ <https://www.asiabriefing.com/store/book/introduction-doing-business-russia-2021.html>

¹⁴ https://www.statista.com/topics/9041/shopping-behavior-in-russia/#topicHeader__wrapper

¹⁵ <https://www.wordbank.com/us/blog/market-insights/understanding-russian-consumers/>

¹⁶

https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Food%20and%20Agricultural%20Import%20Regulations%20and%20Standards%20Country%20Report_Moscow_Russian%20Federation_09-30-2020

(3) Văn bản của Chính phủ Nga

(4) Quy định trong tài liệu của các cơ quan quyền lực hành pháp của Liên bang Nga.

Một số cơ quan phụ trách về tiêu chuẩn kỹ thuật tại LB Nga:

- Cơ quan Giám sát Thú y và Kiểm dịch Liên bang (được gọi là Rosselkhoz nadzor hoặc VPSS) của Bộ Nông nghiệp Liên bang Nga giám sát các điều kiện thú y và kiểm dịch thực vật trong nước Nga và thực thi các yêu cầu pháp lý của Nga về sức khỏe thực vật và thú y.
- Cơ quan Giám sát và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng Nga (được gọi là Rospotrebnadzor) chịu trách nhiệm về an toàn thực phẩm.
- Cơ quan về Quy định Kỹ thuật và Đo lường (được gọi là Rosstandart hoặc Rostekhnregulirovaniye) thuộc Bộ Công Thương quản lý, đánh giá sản phẩm để xác định xem sản phẩm có phù hợp với các tiêu chuẩn quốc gia hay không và cung cấp các tiêu chí chứng nhận.

Về tổng quan, các quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm, quy định về kiểm dịch chất lượng... của Rosselkhoz nadzor (VPSS) đang áp dụng đối với hàng hóa các nước nói chung và Việt Nam nói riêng bị đánh giá là chặt chẽ, thậm chí thiếu minh bạch, chưa phù hợp quy chuẩn của WTO và cam kết trong VN - EAEU FTA (nội dung về Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS) được nêu tại Chương 7, Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT) được nêu tại Chương 6).

4.3 Kênh phân phối¹⁷

Các kênh phân phối chính tại thị trường Nga gồm có:

- **Đại lý phân phối chiết khấu** hiện là kênh bán lẻ hiện đại phát triển nhanh nhất ở Nga. Thị trường Nga thiếu các công ty giảm giá thuần túy như Lidl của Đức hoặc Aldi, và tất cả các chuỗi cửa hàng giảm giá có mặt trên thị trường có thể được gọi là đại lý chiết khấu. Những công ty lớn trong phân khúc chiết khấu bao gồm các nhà cung cấp địa phương, ví dụ: X5 Retail Group (Pyaterochka), Magnit and Dixy Group (Chuỗi bán lẻ Dixy).
- **Đại siêu thị** là kênh tạp hóa hiện đại quan trọng thứ hai. Có 3 công ty nước ngoài trong số 10 công ty hàng đầu tại kênh này. Dẫn đầu phân khúc này là Auchan có trụ sở tại Pháp. Các đại siêu thị nằm ở ngoại ô của các thành phố lớn, hoặc là cửa hàng neo của một trung tâm mua sắm đô thị lớn.
- **Siêu thị** chiếm tỷ trọng nhỏ nhất và triển vọng tăng trưởng của kênh này hiện cũng kém nhất trong ba kênh quy mô lớn hàng đầu. Đây là phân khúc có số lượng cửa hàng địa phương và khu vực lớn nhất. Phân khúc siêu thị do các công ty trong nước thống trị nhưng cũng có một số công ty nước ngoài thành công trên thị trường như Spar (Hà Lan) xếp thứ hai trong kênh (theo doanh số bán hàng), Auchan Atak (Pháp) và Billa (Đức). Dẫn đầu phân khúc là chuỗi Perekrestok của X5 Group tại địa phương.
- **Cửa hàng “tiền mặt và mang đi” (mô hình Cash&Carry)** là hình thức bán lẻ có tổ chức lớn thứ tư ở Nga, chỉ vượt qua phân khúc cửa hàng tiện lợi. Một số công ty lớn trong phân khúc này đến từ nước ngoài (Metro và Selgros có trụ sở tại Đức), các chuỗi quốc gia (Lenta có trụ sở tại St.Petersburg), cũng như các công ty địa phương (Linia ở Quận Liên bang Trung tâm; Lakmin ở Moscow...)
- **Cửa hàng tiện lợi** là kênh bán lẻ hiện đại nhỏ nhất ở Nga. Tất cả những công ty trong phân khúc này đều có trụ sở tại Nga. Về dài hạn, phân khúc này có tiềm năng tăng trưởng cao nhất, do mức độ phát triển còn thấp; tuy nhiên, mua sắm tiện lợi vẫn chưa trở nên phổ biến đối với người tiêu dùng Nga. Tuy nhiên, các cuộc khủng hoảng hiện nay dự kiến sẽ làm tăng mức độ phổ biến của các cửa hàng tiện lợi.

Ngoài ra, hàng hóa vẫn được phân phối qua các kênh không chính thức như quầy hàng và chợ. 20% doanh số bán hàng là các chợ ngoài trời và hơn một nửa là các quầy hàng không chính thức.

¹⁷ <https://www.tradecub.stanbicbank.com/portal/en/market-potential/russia/distribution>

4.4 Môi trường và tập quán kinh doanh¹⁸

Người Nga có xu hướng sàng lọc bạn ở cấp độ cá nhân để xem đối phương có phải là người đáng tin cậy để hợp tác hay không. Một khi đã thiết lập được mối quan hệ thân thiết, người Nga thường sẽ giới thiệu những người bạn thân thiết của họ với nhau nếu các bên đều có nhu cầu tìm kiếm đối tác kinh doanh. Ngoài ra, các doanh nghiệp trong cùng ngành tại địa phương thường giữ thái độ thân thiện và xem nhau như đồng minh hơn là đối thủ cạnh tranh. Điều đó sẽ giúp mở rộng đáng kể các mối quan hệ kinh doanh và giúp doanh nghiệp hiểu được bối cảnh tại địa phương nhanh hơn nhiều.

Về cách thức làm việc, fax và email là phương tiện giao tiếp tốt nhất được ưa chuộng, vì văn thư bưu điện có thể thất lạc. Trong mọi giao dịch công việc, giấy bút, văn bản là quan trọng. người Nga thường ít tin vào những văn bản không có chữ ký. Các đối tác người Nga thường nhượng bộ đôi chút và đòi hỏi đối phương phải nhượng bộ những điều lớn hơn. Người Nga đôi khi có thể yêu cầu có biên bản cuộc họp. Cuối cuộc họp, biên bản này được đọc lên, mọi người đồng ý và ký.

Văn hoá doanh nghiệp Nga rất coi trọng tôn ti trật tự. Vì vậy, nên giải quyết công việc với những người có quyền ra quyết định chủ chốt hơn là các cấp trung gian. Ngoài ra, nên phác thảo kế hoạch và liên hệ với đối tác trước khi sang Nga giao dịch. Người Nga thường tự hào về văn hóa, di sản và lịch sử của họ và không thích người nước ngoài đánh giá đất nước của họ. Vì vậy, hãy tập trung vào việc kết nối, kinh doanh và đừng để những vấn đề cá nhân khác ảnh hưởng đến công việc kinh doanh đó.

Các kế hoạch kinh doanh hoặc bài thuyết trình nên được trình bày đơn giản và dễ hiểu. Nếu diễn thuyết bằng tiếng Anh nên in những tài liệu quảng cáo hoặc những tài liệu khác bằng tiếng Nga. Nên có một phiên dịch viên đi cùng hơn là dựa vào phiên dịch bên Nga cung cấp.

Việc sử dụng danh thiếp khi giao dịch rất phổ biến và đôi khi rất cần thiết vì một số địa phương ở Nga không có danh bạ điện thoại. Do đó, doanh nghiệp đi giao dịch nên mang theo đủ danh thiếp. Danh thiếp nên in cả bằng tiếng Nga (theo chữ viết Cyrillic) ở mặt sau. Ngoài tên đầy đủ và chức danh, cũng nên in bất kỳ bằng cấp nào bạn có trên danh thiếp. Địa chỉ ở Nga được viết theo thứ tự như sau: (1) nước (2) thành phố (3) đường phố và (4) cuối cùng là tên họ của cá nhân.

4.5 Các địa chỉ hữu ích

Vụ Thị trường châu Âu - châu Mỹ	Địa chỉ: Nhà B, 54 Hai Bà Trưng - Hà Nội Điện thoại: +84 24 2220 5380, +84 24 2220 5381, +84 24 2220 5382 Fax: +84 24 2220 5376, +84 24 2220 2525 Email: goglobal@moit.gov.vn https://goglobal.moit.gov.vn/
Thương vụ Việt Nam tại LB Nga kiêm nhiệm Ca-dắc-xtan, Ác-mê-ni-a, A-déc-bai-dan, Gru-di-a và Liên minh kinh tế Á-Âu (EAEU)	Địa chỉ: UI, Pervaya – Tverskaya Yamskaya 30, Moscow 125047 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 Việt Nam tại Liên Bang Nga	Địa chỉ: 13, Bolshaya Pirogovskaya, Moscow, Russian Federation, 119021

¹⁸ <http://incentra.com.vn/tin-tuc/chi-tiet/nhung-dieu-can-biet-ve-van-hoa-kinh-doanh-cua-nguoi-nga-giup-ban-co-chuyen-cong-tac-thanh-cong-tron-ven-hon>

	Điện thoại: +7-499-2451092/ 2450925 Fax: +7-499-2463121 Email: vnemb.ru@gmail.com
Cơ quan Giám sát Thú y và Kiểm dịch Liên bang - Federal Service for Veterinary and Phytosanitary Surveillance (Rosselkhoz nadzor)	Địa chỉ: 107139, Moscow, Orlikov per., 1/11 Điện thoại: 011 7 (499) 975-4347 Fax: 011 7 (495) 607-5111 https://fsvps.gov.ru/fsvps/main.html?_language=en
Cơ quan Giám sát và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng Nga - The Federal Service for Surveillance of Consumer Rights Protection and Human Welfare (Rospotrebnadzor)	Địa chỉ: 127994, Moscow, Vadkovskiy per. 18, bld. 5 and 7 Điện thoại: 011 7 (499) 973-2690 E-mail: depart@gsen.ru https://www.rospotrebnadzor.ru/en/
Trung tâm Đăng ký và Kiểm tra - Rospotrebnadzor Testing and Registration Center	Địa chỉ: 121087, Moscow, Bagrationovsky proezd, 8. bld. 2 Điện thoại: 011 7 (499) 151-3223, (499) 151-1189 Fax: 011 7 (499) 151-0856 http://www.crc.ru
Cơ quan về Quy định Kỹ thuật và Đo lường - Federal Agency for Technical Regulation and Metrology (Rosstandart)	Địa chỉ: 119991, Moscow, Leninskiy Prospekt, 9 Điện thoại: 011 7 (499) 236-0300 Fax: 011 7 (499) 236-6231, 237-6032 E-mail: info@gost.ru https://www.gost.ru/portal/eng/home
Federal Service for Regulation of the Alcohol Market (Rosalkoholregulirovaniye)	Địa chỉ: 125993, Moscow, Miusskaya pl. 3, bld. 4 Điện thoại: 011 7 (495) 587-0333 Fax: 011 7 (499) 587-0330 E-mail: info@fsrar.ru http://fsrar.ru
Cơ quan Hải quan Liên bang Nga - The Federal Customs Service of Russia (FTS)	Địa chỉ: 121087, Moscow, Novozavodskaya ul. 11/5 Điện thoại: 011 7 (499) 449-7771, 449-7675 Fax: 011 7 (495) 913-9390, (499) 449-7300 http://eng.customs.ru/

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Kinh tế Á Âu (VN-EAEU FTA) và các phụ lục đính kèm
- Thông tư số 21/2016/TT-BCT ngày 20 tháng 9 năm 2016 hướng dẫn thực hiện Quy tắc xuất xứ hàng hóa trong Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á Âu
- Cổng thông tin điện tử của Tổng cục Hải quan <https://www.customs.gov.vn/>
- Cổng thông tin điện tử của Tổng Cục thống kê <https://www.gso.gov.vn/>
- Cổng thông tin điện tử của Bộ Công Thương <https://moit.gov.vn/>
- Cổng thông tin điện tử của Trung tâm WTO và Hội nhập, trực thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) <https://trungtamwto.vn/>
- Cổng thông tin điện tử của Ngân hàng Thế giới (World Bank) <https://www.worldbank.org/en/home>
- Cổng thông tin của Cơ quan Phát triển Xuất khẩu Sản phẩm Nông nghiệp và Thực phẩm Ấn Độ <https://agriexchange.apeda.gov.in>
- Cổng thông tin điện tử của Ngân hàng Stanbic Ghana <https://www.tradecub.stanbicbank.com/en/>
- Công cụ tra cứu Mã số HS Code Việt Nam và biểu thuế theo thực tiễn kê khai từ dữ liệu xuất nhập khẩu <https://www.hscodevietnam.com/>
- Kho dữ liệu thương mại: Trade Map, Export Potential Map, Trading Economics
- Các trang thông tin khác: <https://www.ceicdata.com>, <https://www.globaldata.com>, <https://www.asiabriefing.com>, <https://apps.fas.usda.gov>, <http://incentra.com.vn/>, <https://vnembassy-moscow.mofa.gov.vn>

