

## MỤC LỤC

<b>Chương 1: Kinh doanh tại Nga.....</b>	<b>13</b>
Tổng quan thị trường .....	13
Cơ hội từ FTA Việt Nam - EEU đối với doanh nghiệp.....	16
Thách thức từ FTA Việt Nam - EEU đối với doanh nghiệp .....	16
Thách thức thị trường .....	17
Chiến lược thâm nhập thị trường.....	18
Các cơ hội thị trường .....	19
<b>Chương 2: Môi trường chính trị - kinh tế .....</b>	<b>21</b>
Chính phủ và hệ thống chính trị .....	21
Hệ thống tư pháp .....	21
Kinh tế .....	21
Đầu tư .....	82
<b>Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ .....</b>	<b>30</b>
Sử dụng đại lý hay nhà phân phối .....	30
Khuyến nghị chung.....	32
Thành lập văn phòng .....	33
Văn phòng chi nhánh và văn phòng đại diện được ủy quyền.....	33
Thuế .....	36
Luật thuế .....	36
Thuế lợi tức.....	37
Thuế VAT và thuế nhập khẩu .....	37
Thuế phúc lợi xã hội.....	38
Thuế cổ tức, tiền lãi và thuế thù lao .....	39
Thuế đất đai, bất động sản và thu nhập cá nhân.....	39
Nhượng quyền thương mại.....	39
Tiếp thị trực tiếp .....	40

Liên doanh/cấp phép.....	41
Bán hàng cho Chính phủ .....	42
Các kênh phân phối và bán hàng .....	44
Chuyển phát nhanh .....	46
Các yếu tố/kỹ thuật bán hàng .....	46
Thương mại điện tử .....	47
Định giá cả.....	55
Dịch vụ Bán hàng / Hỗ trợ khách hàng .....	56
Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.....	56
Thẩm tra kỹ càng .....	58
Dịch vụ chuyên nghiệp trong nước .....	58
Các nguồn thông tin.....	58
<b>Chương 4: Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Liên bang Nga.....</b>	<b>60</b>
Quan hệ ngoại giao .....	60
Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại .....	61
Tình hình xuất nhập khẩu Việt Nam – Nga năm 2016.....	69
Đầu tư .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>Chương 5: Các quy định và tiêu chuẩn thương mại .....</b>	<b>85</b>
Rào cản thương mại.....	85
Thuế nhập khẩu .....	90
Các yêu cầu nhập khẩu và chứng từ.....	91
Yêu cầu ghi nhãn và ký mã hiệu .....	93
Tạm nhập .....	94
Hàng bị cấm và hạn chế nhập khẩu .....	96
Các quy định Hải quan và thông tin liên hệ .....	99
Định giá Hải quan.....	101
Các tiêu chuẩn thương mại .....	102
Đánh giá sự phù hợp.....	108

Chứng nhận sản phẩm .....	109
Các Quy chuẩn Kỹ thuật (Giấy chứng nhận hợp chuẩn/Công bố hợp chuẩn) .....	109
Quy định Vệ sinh (Giấy Chứng nhận Đăng ký Nhà nước) .....	109
Việc chứng nhận kiểm định.....	112
Công bố các quy chuẩn kỹ thuật.....	113
Các thỏa thuận thương mại.....	113
Yêu cầu Cấp phép cho Dịch vụ Chuyên nghiệp.....	117
Nguồn tin hữu ích.....	117
<b>Chương 6: Môi trường đầu tư .....</b>	<b>119</b>
Tóm tắt.....	119
Mở cửa và Hạn chế đầu tư nước ngoài.....	120
Các chính sách thu hút đầu tư nước ngoài.....	125
Tình hình đầu tư nước ngoài vào và đầu tư ra nước ngoài Liên bang Nga.....	125
Giải quyết tranh chấp.....	126
Các yêu cầu và chính sách khuyến khích về thành quả.....	128
Quyền đối với sở hữu tư nhân và thành lập doanh nghiệp .....	129
Cơ chế luật pháp .....	129
Chính sách công nghiệp.....	134
Bảo vệ quyền sở hữu .....	136
Lĩnh vực Tài chính .....	139
Doanh nghiệp nhà nước.....	142
Chương trình Tư nhân hóa.....	142
Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.....	142
Tham nhũng.....	143
Môi trường Chính trị và An ninh.....	146
Chính sách và Thực tiễn Lao động.....	146
Đầu tư trực tiếp nước ngoài và Thống kê Đầu tư Danh mục Đầu tư .....	148
Thị trường vốn hiệu quả và đầu tư gián tiếp .....	149
Cạnh tranh từ các doanh nghiệp nhà nước .....	150

Các Hiệp định Đầu tư Song phương.....	152
<b>Chương 7: Tài trợ thương mại và dự án .....</b>	<b>153</b>
Các phương thức thanh toán.....	153
Hoạt động ngân hàng .....	153
Quản lý ngoại hối .....	154
Ngân hàng nước ngoài và ngân hàng đại lý trong nước.....	154
Tài trợ cho các dự án .....	155
Các ngân hàng phát triển đa phương .....	155
<b>Chương 8: Đi lại .....</b>	<b>157</b>
Tập quán kinh doanh .....	157
Cẩm nang du lịch.....	160
Yêu cầu thị thực.....	165
Viễn thông .....	171
Phương tiện đi lại.....	171
Ngôn ngữ .....	173
Y tế .....	173
Giờ địa phương, giờ làm việc và các ngày lễ .....	173
Hàng tạm nhập và tài sản cá nhân .....	174
<b>Chương 9: Các đầu mối tiếp xúc, nghiên cứu thị trường .....</b>	<b>176</b>
Các đầu mối tiếp xúc, các văn phòng chính phủ nga .....	176



**Tên nước:** Liên bang Nga (Russian Federation)

**Quốc khánh:** Ngày 12 tháng 6

**Thể chế:** Liên bang. Quyền lập pháp thuộc về Quốc hội và Tổng thống. Quyền hành pháp thuộc về Tổng thống và Chính phủ. Tổng thống do dân bầu qua phổ thông đầu phiếu có nhiệm kỳ 4 năm. Quốc hội Liên bang lưỡng viện bao gồm Hội đồng Liên bang (178 ghế, nhiệm kỳ 4 năm) - Viện Duma (450 ghế, nhiệm kỳ 4 năm).

**Tổng thống:** Vladimir Vladimirovich Putin (lần thứ 2, tháng 3/2012)

**Thủ tướng:** Dmitry Medvedev (Ngày 8/5/2012)

**Thủ đô:** Mát-x-cơ-va (Moscow)

**Vị trí địa lý:**

- Nằm ở Bắc Á giáp với Bắc Băng Dương, kéo dài từ châu Âu (phần phía Tây của Urals) tới phía Bắc Thái Bình Dương.
- Tọa độ địa lý: 60° Bắc, 100° Đông.

**Diện tích:**

- Tổng diện tích: 17.098.242 km<sup>2</sup> (diện tích lớn nhất thế giới).
- Diện tích đất: 16.377.742 km<sup>2</sup>
- Diện tích nước: 720.500 km<sup>2</sup>



**Biên giới đất liền:**

- Tổng cộng: 22.408 km.
- Độ dài biên giới tiếp giáp: Azerbaijan 338 km, Belarus 1.312 km, Trung Quốc (phía Đông Nam) 4.133 km, Trung Quốc (phía Nam) 46 km, Estonia 324 km, Phần Lan 1.309 km, Georgia 894 km, Kazakhstan 7.644 km, Bắc Triều Tiên 18 km, Latvia 332 km, Lithuania (Kaliningrad) 261 km, Mông Cổ 3.452 km, Na Uy 191 km, Ba Lan (Kaliningrad) 209 km, Ukraine 1.944 km

**Đường bờ biển:** 37.653 km.

**Khí hậu**

- Mùa hè: đa dạng từ ấm ở thảo nguyên đến mát dọc theo bờ biển Bắc Cực.
- Mùa đông: đa dạng từ mát dọc theo bờ Biển Đen đến lạnh giá ở vùng Siberia.

**Các thành phố chính:**

- Mátxcova: 10,5 triệu dân
- Saint Petersburg 4,5 triệu
- Novosibirsk 1,3 triệu
- Yekaterinburg 1,3 triệu
- Nizhniy Novgorod 1,2 triệu.

**Địa hình**

- Đồng bằng rộng lớn với những ngọn đồi thấp ở phía Tây của Urals; rừng lá kim rộng lớn và vùng đất lạnh tại Siberia; vùng cao và núi dọc khu vực biên giới phía Nam.

**Độ cao:**

- + Điểm thấp nhất: Biển Caspian -28 m. (so với mực nước biển)
- + Điểm cao nhất: Gora El'brus 5.633 m (điểm cao nhất ở châu Âu).

**Tài nguyên thiên nhiên**

Tài nguyên thiên nhiên đa dạng bao gồm dầu lửa, khí tự nhiên, than đá, và nhiều loại khoáng sản chiến lược, trữ lượng nguyên tố đất hiếm, gỗ.

**Đất sử dụng (ước tính năm 2011)**

- Đất nông nghiệp: 13,1% (Đất trồng trọt: 7,3%; Đất trồng thường xuyên: 0,1%; đồng cỏ cố định: 5,7%)

- Đất rừng: 49,4%
- Đất khác: 37,5%

**Thiên tai**

- Nhiều vùng đất ở Siberia bị đóng băng vĩnh viễn là một trở ngại rất lớn để phát triển; hoạt động núi lửa ở quần đảo Kuril; núi lửa và động đất trên bán đảo Kamchatka; lũ lụt vào mùa xuân và cháy rừng vào mùa hè/vùng Siberia và các phần châu Âu của Nga luôn là mùa thu.
- Núi lửa: núi lửa hoạt động đáng kể trên quần đảo Kuril và bán đảo Kamchatka; mỗi bán đảo chứa 29 núi lửa đã hoạt động trong lịch từ trước tới nay, Kuril có hơn chục bán đảo như thế;

**Dân số:** 142.257.519 (ước tính tháng 7/2017)

**Dân tộc:**

- Nga 77,7%
- Tatar 3,7%
- Ukrainian 1,4%
- Bashkir 1,1%
- Chuvash 1%
- Chechen 1%
- Khác 10,2%
- Không cụ thể 3,9%

**Ngôn ngữ:**

- Nga (ngôn ngữ chính thức) 85,7%
- Tatar 3,7%
- Chechen 1%
- Khác 10,1%.

**Tôn giáo (ước tính năm 2006)**

- Chính thống Nga 15 – 20%
- Hồi giáo 10 – 15%
- Thiên chúa giáo 2%

**Cơ cấu tuổi:**

- 0-14 tuổi: 17,12% (12.509.563 nam/ 11.843.254 nữ).
- 15-24 tuổi: 9,46% (6.881.880 nam/ 6.572.191 nữ).
- 25-54 tuổi: 44,71% (31.220.990 nam/ 32.375.489 nữ).
- 55-64 tuổi: 14,44% (8.849.707 nam/ 11.693.131 nữ).
- 65 tuổi trở lên: 14,28% (6.352.557 nam/ 13.958.757 nữ) (ước tính năm 2017).

**Tỷ lệ phụ thuộc: 41,3%**

- Tỷ lệ thanh thiếu niên phụ thuộc: 24%
- Tỷ lệ người già phụ thuộc: 19,1% (Ước tính năm 2015)

**Tuổi trung bình: 39,3 tuổi.**

- Nam: 36,4 tuổi.
- Nữ: 42,3 tuổi (ước tính năm 2016).

**Tốc độ tăng trưởng dân số: - 0,1 % (ước tính năm 2017)****Thất nghiệp, thanh niên độ tuổi 15 - 24: 13,7%.**

- Nam: 13,3%.
- Nữ: 14,1% (ước tính năm 2014).

**GDP (tương đồng sức mua - PPP): 3,751 ngàn tỉ USD (ước tính năm 2016), xếp thứ 7 trên thế giới.**

**GDP (tỉ giá chính thức): 1,268 ngàn tỉ USD (ước cho 2016)**

**Tốc độ tăng trưởng GDP thực tế: 0,6% (ước tính năm 2016), xếp thứ 200 trên thế giới.**

**GDP trên đầu người (PPP): 26.100 USD (ước tính năm 2016), xếp thứ 72 trên thế giới.**

**Tổng kim ngạch tiết kiệm quốc dân (ước tính năm 2016): 24,7 % GDP**

**GDP theo lĩnh vực (ước tính năm 2016)**

- Tiêu dùng theo hộ gia đình: 55,8%
- Tiêu dùng của chính phủ: 19,9%



- Đầu tư vào tài sản cố định: 21,6%
- Đầu tư vào hàng tồn kho: -3,2%
- Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 25,8%
- Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: - 19,9%

### **GDP theo ngành (ước tính năm 2016)**

- Nông nghiệp: 4,7%
- Công nghiệp: 33,1%
- Dịch vụ: 62,2%

**Các sản phẩm nông nghiệp:** Ngũ cốc, củ cải đường, hạt hướng dương, rau, trái cây, thịt bò, sữa.

### **Các ngành công nghiệp**

- Công nghiệp khai thác mỏ và khai khoáng sản xuất than, dầu, khí đốt, hóa chất, và các kim loại
- Chế tạo máy từ máy cán đến máy bay và tàu vũ trụ có hiệu suất cao
- Công nghiệp quốc phòng bao gồm radar, sản xuất tên lửa, và linh kiện điện tử tiên tiến, đóng tàu
- Thiết bị giao thông vận tải đường bộ và đường sắt, thiết bị truyền thông, máy móc nông nghiệp, máy kéo, và thiết bị thi công xây dựng
- Thiết bị phát điện và truyền tải điện; dụng cụ y tế và khoa học
- Hàng tiêu dùng, dệt may, thực phẩm, thủ công mỹ nghệ.

**Lực lượng lao động:** 76,9 triệu (ước tính năm 2016)

### **Lực lượng lao động phân theo ngành nghề**

- Nông nghiệp: 9,4%
- Công nghiệp: 27,6%
- Dịch vụ: 63% (ước tính năm 2016)

**Tỉ lệ thất nghiệp:** 5,3% (ước tính năm 2016)

**Dân số dưới mức nghèo:** 13,3% (2015)

**Phân phối thu nhập gia đình – Chỉ số Gini:** 41,2 (2015)

## Ngân sách

- Thu: 186,5 tỉ USD
- Chi: 230,2 tỉ USD (ước 2016)

**Thuế và thu khác:** 14,7% GDP (ước 2016)

**Thâm hụt ngân sách:** - 3,5% GDP (ước 2016)

**Nợ công:** 13,7% GDP (ước 2016)

**Tỉ lệ lạm phát (giá tiêu dùng):** 5,8% (ước 2016)

**Xuất khẩu:** Năm 2016 ước đạt 285,5 tỉ USD, đứng thứ 19 trên thế giới.

**Các mặt hàng xuất khẩu chính:** Dầu mỏ và các sản phẩm dầu mỏ, khí tự nhiên, gỗ và sản phẩm gỗ tự nhiên, kim loại, hóa chất, và rất nhiều các mặt hàng chế tạo cho dân sự và quân sự.

## Các đối tác xuất khẩu (ước tính năm 2015)

- Hà Lan 11,9%
- Trung Quốc 8,3%
- Đức 7,4%
- Ý 6,5%
- Thổ Nhĩ Kỳ 5,6%
- Belarus 4,4%
- Nhật Bản 4,2%

**Nhập khẩu:** Năm 2016 ước đạt 182,3 tỉ USD, đứng thứ 24 trên thế giới.

**Các mặt hàng nhập khẩu chính:** Xe cộ, máy móc, dược phẩm, nhựa, bán thành phẩm kim loại, thiết bị và dụng cụ quang học - y tế, hàng tiêu dùng, thịt, hoa quả và các loại hạt, sắt thép.

## Các đối tác nhập khẩu (ước tính năm 2015)

- Trung Quốc 19,2%
- Đức 11,2%
- Hoa Kỳ 6,4%
- Belarus 4,8%

- Ý 4,6%

**Dự trữ ngoại tệ và vàng:** 365,3 tỉ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 9 trên thế giới.

**Nợ nước ngoài:** 514,8 tỉ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 22 trên thế giới.

**Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Nga:** 348 tỉ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 21.

**Đầu tư trực tiếp ở nước ngoài:** 359,3 tỉ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 20 trên thế giới.

**Tỉ giá đồng rúp so với USD:** 68,06 (ước tính năm 2016)

**Sản lượng điện:** 1,062 nghìn tỉ kWh (ước 2015), xếp thứ 5 thế giới.

**Tiêu thụ điện năng:** 1,065 nghìn tỉ kWh (ước 2014), xếp thứ 4 thế giới.

**Xuất khẩu điện năng:** 14,67 tỉ kWh (ước cho 2014), xếp thứ 26 thế giới.

**Nhập khẩu điện năng:** 6,623 tỉ kWh (ước 2014), xếp thứ 26 thế giới.

**Sản lượng dầu thô:** 10,83 triệu thùng/ngày (2016), đứng đầu trên thế giới.

**Xuất khẩu dầu thô:** 5,116 triệu thùng/ngày (ước cho 2013), đứng thứ 2 trên thế giới.

**Nhập khẩu dầu:** 215,110 thùng/ngày (ước cho 2016), đứng thứ 61 trên thế giới.

**Lượng dự trữ dầu:** 80 tỉ thùng (ước đến 01/01/2016)

**Sản lượng khí tự nhiên:** 635,5 tỉ mét khối (2013), đứng thứ 2 trên thế giới.

**Tiêu thụ khí tự nhiên:** 453,3 tỉ mét khối (2014), đứng thứ 2 trên thế giới.

**Xuất khẩu khí tự nhiên:** 222,9 tỉ mét khối (ước 2016), đứng đầu thế giới.

**Nhập khẩu khí tự nhiên:** 8,9 tỉ mét khối (ước 2016), đứng thứ 13 trên thế giới.

**Dự trữ khí tự nhiên:** 47,8 ngàn tỉ mét khối (ước đến 01/01/2016), đứng đầu thế giới.

### **Số người sử dụng internet**

- Tổng: 108.772.470
- % dân số: 76,4% (ước tính tháng 7/2016)
- Xếp vị trí thứ 7 trên thế giới

**Ports and terminals:**

- Cảng biển chính: Kaliningrad, Nakhodka, Novorossiysk, Primorsk, Vostochnyy
- Cảng sông: Saint Petersburg (sông Neva)
- Kho dầu: Kavkaz
- Cảng container (TEUs): Saint Petersburg (2,365,174)
- Cảng LNG (xuất khẩu): Sakhalin Island

## Chương 1: Kinh doanh tại Nga

### Tổng quan thị trường

Với một vùng đất rộng lớn, tài nguyên thiên nhiên thì đa dạng, phong phú, với trên 140 triệu người tiêu dùng, một tầng lớp trung lưu ngày càng gia tăng và các nhu cầu về cơ sở hạ tầng hầu như vô hạn, Nga vẫn là một thị trường đầy hứa hẹn cho các nhà xuất khẩu thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng.

Nga đưa ra cả những thách thức và cơ hội đáng kể cho các nhà xuất khẩu nước ngoài có kinh nghiệm. Suy thoái kinh tế 2014 - 2016 của Nga, do giá dầu thấp và sự thiếu cải cách về cơ cấu kinh tế, làm giảm cả các tập đoàn Nga và người tiêu dùng trung bình. Mặc dù các biện pháp trừng phạt kinh tế Mỹ và châu Âu vẫn giữ nguyên, nhưng không có lệnh cấm vận thương mại tổng thể đối với Nga. Chính sách tiền tệ và tài chính chặt chẽ của Nga, cùng với giá dầu cao, Nga sẽ trở lại mức tăng trưởng kinh tế 1-2% vào năm 2017. Hơn 1.000 công ty nước ngoài thuộc mọi quy mô tiếp tục kinh doanh tại Nga, với 142 triệu người tiêu dùng, một tầng lớp trung lưu ngày càng tăng và lực lượng lao động có trình độ học vấn cao.

Có 02 điều cần cân nhắc khi xem xét triển vọng kinh doanh ở Nga là địa chính trị và động lực thị trường. Ngoài ra, một số thực thể và cá nhân của Nga cũng tùy thuộc vào luật pháp, đòi hỏi các công ty nước ngoài phải cẩn trọng thẩm định chi tiết đối với việc kinh doanh tiềm năng. Việc gia tăng sự thống trị của nhà nước trong nền kinh tế, chi phí vay vốn cao và sự thiếu hụt cải cách kinh tế rộng lớn hạn chế sự tăng trưởng. Các công ty đa quốc gia lớn và các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên kiểm tra cẩn thận môi trường kinh doanh ở Nga, cân bằng cơ hội và rủi ro.

Đối với những cân nhắc dựa theo thị trường, các công ty phương Tây và Nga khi tiếp cận thị trường cần đảm bảo thận trọng. Giá dầu ổn định, đồng rúp (RUB) ít biến động và sự hồi phục của một số ngành có thể sẽ đưa nền kinh tế Nga đi lên vào năm 2017. Thực tế, so với năm trước các công ty phương Tây và Nga tăng trưởng về các thiết bị công nghiệp lớn trong lĩnh vực khai thác mỏ, năng lượng, xây dựng hạng nặng. Các lĩnh vực xây dựng bán lẻ và nhà ở vẫn còn yếu. Đầu năm 2017, Standard & Poors và Moody's đã nâng mức xếp hạng của Nga lên BB+, một bậc dưới mức đầu tư. Hiệp định về tránh đánh thuế hai lần và gia nhập WTO của Nga vào năm 2012 đã mang đến các cơ hội mới cho thương mại và đầu tư của các công ty nước ngoài thông qua việc tiếp cận thị trường một cách chắc chắn hơn và có thể dự đoán được thị trường thông qua thuế quan, các quy định thương mại và quy tắc giải quyết tranh chấp. Mặc dù cần phải cải cách kinh tế sâu hơn, nhưng phần lớn các nhà phân tích vẫn còn do dự trước bất kỳ những thay đổi về chính sách lớn trước cuộc bầu cử Tổng thống Nga diễn ra vào tháng 3/2018.

Các công ty nước ngoài nhận xét thị trường Nga là một thị trường dài hạn, mang tính chiến lược, với dân số, tài nguyên thiên nhiên, tầng lớp người tiêu dùng đang phát triển



và tiếp cận được lực lượng lao động với chi phí thấp.

Cộng hòa Liên bang Nga gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào tháng 8 năm 2012. Thời điểm này Nga đang là nền kinh tế lớn nhất thế giới ngoài WTO, và khi gia nhập Nga sẽ phải đối mặt với những quy tắc ràng buộc thương mại. Là thành viên WTO, Nga sẽ tự do hoá thương mại với các nước ngoài khối liên bang trên thế giới và tạo cơ hội cho xuất khẩu và đầu tư. Đối với công nghiệp và hàng tiêu dùng, mức thuế cam kết bình quân của Nga giảm từ gần 10% đến dưới 8%.

Nga là một nước có thu nhập trung cao, với một lực lượng lao động có giáo dục cao và người tiêu dùng sành điệu và kỹ tính.

Các liên bang Tây Bắc bao gồm phần phía Bắc Âu và Nga bao gồm tám bang, trong đó có thành phố lớn thứ hai của Nga, St. Petersburg. St. Petersburg và vùng lân cận Leningrad sở hữu các cảng lớn nhất của Nga, và khu vực có nguồn tài nguyên thiên nhiên quan trọng, đặc biệt là những sản phẩm rừng và khai thác dầu khí. Dân số khu vực này hơn 13 triệu, cung cấp lực lượng lao động ổn định và có trình độ học vấn cao. Ngoài ra, khu vực này có chung đường biên giới kéo dài với Phần Lan, và gần 40% giao dịch giữa Liên minh châu Âu với Nga diễn ra dọc theo biên giới này.

Do nguồn tài nguyên thiên nhiên tập trung tại khu vực này khá nhiều: kim cương, vàng, bạc, thiếc, vonfram, chì, kẽm, thủy sản, và các nguồn tài nguyên gỗ. Chính phủ Nga đang lên kế hoạch đổi mới khu vực này bằng cách xử lý những nguồn tài nguyên này và thúc đẩy địa phương sản xuất thành những sản phẩm có giá trị gia tăng cao, nhưng vẫn đảm bảo khai thác tài nguyên đúng luật về bảo tồn thiên nhiên. Quy trình xử lý tập trung vào gỗ, thủy sản, và nông nghiệp (sản phẩm thịt và sữa) và các ngành công nghiệp sẽ tạo ra một nhu cầu thiết bị trong những lĩnh vực này. Các tập đoàn môi trường quốc tế và nội địa sẽ hỗ trợ chiến lược này, nhằm mục đích phát triển kinh tế bền vững trong khu vực.

Chính phủ Nga có dự án lớn trong lĩnh vực nhiên liệu và năng lượng, bao gồm việc tiếp tục phát triển các dự án dầu khí Sakhalin với chi phí hơn 1,8 nghìn tỉ rúp. Các cơ sở sản xuất hóa chất sử dụng khí tự nhiên có khả năng sẽ được xây dựng dọc theo các tuyến đường ống. Ngành công nghiệp hóa chất và khí tự nhiên với quy mô lớn được dự kiến sẽ phát triển ở vùng Viễn Đông của Nga dọc theo các tuyến đường ống chính bao gồm methanol, ammonia, và các sản phẩm phân bón, cũng như sản xuất nhựa polymer. Những dự án mới sẽ yêu cầu mua sắm thiết bị và máy móc để hỗ trợ sản xuất. Ngành khai thác mỏ được dự kiến sẽ phát triển, trong đó tiếp tục phát triển các mỏ vàng ở vùng Amur và Magadan và khu tự trị Chukotka. Các dự án mới trong lĩnh vực khai thác khoáng sản sẽ làm tăng nhu cầu về việc mở rộng máy móc xây dựng đường và những thiết bị khác của các công ty địa phương.

Sự phát triển của ngành hàng không khu vực nhằm mục đích phương tiện để kết nối các trung tâm dân cư ở vùng Viễn Đông của Nga là một ưu tiên của Chính phủ. Chương trình liên bang mới (đã được thông qua vào tháng 4 năm 2013) có kế hoạch

phân bổ 101 tỷ rúp để hỗ trợ hàng không trong khu vực, bao gồm cả việc nâng cấp cơ sở hạ tầng sân bay địa phương'. Điều này sẽ tạo ra cơ hội kinh doanh cho các nhà cung cấp máy bay và thiết bị trong khu vực, cũng như cho các nhà cung cấp dịch vụ chuyên về hiện đại hóa sân bay.

Các nhà sản xuất và xuất khẩu nước ngoài sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận thị trường rõ ràng do Nga cam kết không tăng thuế nhập khẩu của bất kỳ sản phẩm nào vượt quá mức đã thỏa thuận.

- Tự do hơn cho ngành xuất khẩu dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ.
- Các cam kết mạnh mẽ hơn về bảo vệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ.
- Hàng nông sản xuất khẩu được xử lý theo các qui tắc.
- Tiếp cận thị trường theo các hạn ngạch thuế quan chuyên biệt cho từng quốc gia cụ thể.
- Cải thiện tính minh bạch trong việc đặt ra các quy tắc liên quan đến thương mại.
- Các cơ chế giải quyết tranh chấp theo WTO hiệu quả hơn.

Nga còn là thành viên của Liên minh hải quan Nga - Belarus - Kazakhstan được thiết lập vào ngày 1/1/2010. Tất cả các biên giới hải quan giữa ba nước đã được bãi bỏ từ ngày 1/7/2011.

Ngày 29/5/2015, Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á-Âu (EEU - bao gồm Nga, Armenia, Belarus, Kazakhstan và Kyrgyzstan) đã chính thức ký kết Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) Việt Nam-EEU. Việt Nam là đối tác ký FTA đầu tiên của EAEU và khu vực này hiện vẫn duy trì hàng rào thương mại cao với tất cả các nước còn lại trên thế giới. Do đó, một khi có hiệu lực, FTA này sẽ đem lại lợi thế cạnh tranh đặc biệt cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam với việc là nhóm duy nhất được hưởng ưu đãi thuế quan theo FTA khi xuất khẩu vào khu vực thị trường này.

FTA Việt Nam-EEU bao gồm các chương chính về Thương mại hàng hóa, Quy tắc xuất xứ, Phòng vệ thương mại, Thương mại dịch vụ, Đầu tư, Sở hữu trí tuệ, Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS), Quy tắc xuất xứ, Thuận lợi hóa hải quan, Phòng vệ thương mại, Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT), Công nghệ điện tử trong thương mại, Cạnh tranh, Pháp lý và thể chế.

Đối với các cam kết về hàng hóa, hai bên dự kiến sẽ dành cho nhau mức mở cửa thị trường hàng hóa chiếm khoảng 90% số dòng thuế, tương đương vào khoảng trên 90% kim ngạch thương mại song phương.

Về phía EEU, khu vực này dành cho Việt Nam nhiều ưu đãi về thuế quan đặc biệt với các sản phẩm xuất khẩu chủ lực như dệt may, da giày, thủy sản. Cụ thể, tất cả các mặt hàng thủy sản của Việt Nam sẽ được hưởng thuế suất 0% ngay sau khi hiệp định có hiệu lực, da giày cũng hưởng thuế suất 0%, dệt may có 1 số nhóm hàng cũng giảm thuế 0% còn 1 số khác thì sẽ giảm theo lộ trình 3, 5, 10 năm.

Còn về phía Việt Nam cũng đồng ý mở cửa thị trường có lộ trình cho EEU đối với một số sản phẩm chăn nuôi, một số mặt hàng công nghiệp gồm máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải...

Những nội dung về Sở hữu trí tuệ, Cạnh tranh, Phát triển bền vững... của Hiệp định chủ yếu mang tính hợp tác và không vượt quá những cam kết của Việt Nam trong WTO và tại các FTA đã ký hoặc đang đàm phán, tạo khung khổ để hai bên có thể xem xét hợp tác sâu hơn khi thấy phù hợp.

### **Cơ hội từ FTA Việt Nam - EEU đối với doanh nghiệp**

Việt Nam hiện đang cùng lúc đàm phán rất nhiều FTA với các đối tác lớn. Mỗi FTA lại đem đến cho doanh nghiệp những cơ hội khác nhau. Riêng đối với FTA Việt Nam – EEU, doanh nghiệp rất kỳ vọng vào FTA này bởi 3 lý do:

Thứ nhất, EEU trong đó đặc biệt là Nga là một thị trường rộng lớn mà hiện vẫn tương đối đóng với hàng hoá nước ngoài. Dù đã gia nhập WTO nhưng mức thuế nhập khẩu trung bình vào Nga vẫn còn là cao, đặc biệt là các sản phẩm nông nghiệp. FTA Việt Nam - EEU có thể khai thông hàng rào thuế quan cao này.

Thứ hai, Việt Nam là đối tác FTA đầu tiên của EEU – khu vực này đã từng đàm phán FTA với một số nước nhưng không đạt được tiến triển và bị đình trệ hoặc hủy bỏ. Vì vậy, nếu ký được FTA với khu vực này, hàng hóa Việt Nam sẽ có lợi thế đặc biệt.

Cuối cùng, cơ cấu sản phẩm giữa Việt Nam và Liên minh hải quan là tương đối bổ sung cho nhau chứ không cạnh tranh trực tiếp nên những tác động bất lợi truyền thống của việc mở cửa thị trường Việt Nam cho đối tác qua FTA sẽ được giảm bớt nhiều.

### **Thách thức từ FTA Việt Nam - EEU đối với doanh nghiệp**

Theo hiệp định này này, Việt Nam sẽ phải mở cửa thị trường trong nước cho khoảng 90% các sản phẩm đến từ các nước EEU, đặc biệt là các sản phẩm mà khu vực này có thế mạnh xuất khẩu như chăn nuôi, máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, do đó sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh đáng kể cho các ngành sản xuất trong nước. Nhưng điều này cũng không quá lo ngại bởi:

Thứ nhất, rất nhiều các sản phẩm trong số này Việt Nam không sản xuất được, phải nhập khẩu.

Thứ hai, với các sản phẩm cạnh tranh trực tiếp, thì thực tế ta cũng đã mở cửa theo các FTA đã có, hoặc dự kiến cũng sẽ mở cửa trong các FTA sắp tới, nên tác động đến các doanh nghiệp trong nước của Hiệp định này, nếu có, thì cũng không phải là cú sốc quá lớn.

Ngoài ra, các cơ hội từ cắt giảm thuế quan cũng có thể khó đạt được do rất nhiều những rào cản phi thuế khác như:

Yêu cầu về chất lượng sản phẩm tương đối cao, và quan trọng là không thật minh bạch nên rất khó lường.

Quy trình, thủ tục nhập khẩu tương đối phức tạp và không rõ ràng, không nhất quán ngay trong bản thân nội khối 5 nước của Liên minh, gây rất nhiều trở ngại cho hàng xuất khẩu của Việt Nam sang khu vực này

Ngoài ra, còn rất nhiều khó khăn khác như ngôn ngữ tiếng Nga không thông dụng hay thiếu thông tin về đối tác bạn hàng hay cơ chế thanh toán không thuận tiện... mà các doanh nghiệp Việt Nam thực tế gặp phải rất nhiều khi xuất khẩu sang khu vực thị trường này. Mà những rào cản “phi thuế” như thế này thì lại khó có thể giải quyết bằng FTA.

### **Thách thức thị trường**

Nga là một quốc gia rộng lớn với nhiều phân khúc thị trường trải rộng khắp 11 múi giờ. Các thị trường chính của Moscow và St Petersburg được đáp ứng tốt và khá cạnh tranh đối với những người mới tham gia thị trường. Tuy nhiên, các thành phố lớn khác như Yekaterinburg, Novosibirsk và Vladivostok có thể không phát triển nhưng có thể nhanh chóng thay đổi đối với một sản phẩm hay một dịch vụ mới được bán ra.

Mặc dù các điều luật kinh doanh đã được cải thiện trong hai thập kỷ qua ở Nga nhưng những điều luật này vẫn còn yếu kém đối với các tiêu chuẩn của phương Tây. Các quy định nặng nề hơn, bảo vệ sở hữu trí tuệ yếu kém, ưu thế và sức mạnh của các doanh nghiệp nhà nước và chính phủ tập trung vào việc địa phương hóa thể hiện qua những thách thức đối với các nhà xuất khẩu nước ngoài.

Các nhà nhập khẩu và người tiêu dùng Nga rất nhạy cảm với giá cả, họ sẽ hỏi rất nhiều câu hỏi về sản phẩm/ dịch vụ được chào bán.

Tiếng Anh không được sử dụng rộng rãi, ngay cả ở các thành phố lớn như Moscow và St. Petersburg. Một số ít người Nga có thể đi một quãng đường dài, đặc biệt là trong các bữa ăn mang tính chất bắt buộc khi gặp những môi liên hệ kinh doanh mới.

Nga là một thị trường rộng lớn về mặt địa lý, trải rộng qua 9 múi giờ và rộng khoảng 17 triệu dặm vuông.

Cơ sở hạ tầng còn kém phát triển gây ra nhiều thách thức về hậu cần, nhất là việc tiếp cận các thị trường bên ngoài các đô thị lớn.

Việc quá độ từ nền kế hoạch tập trung chưa hoàn chỉnh đã khiến nền kinh tế kém tính liên kết và sự bất bình đẳng trong phân phối của cải về mặt địa lý lẫn nhân khẩu.

Thực hiện kinh doanh có thể bị trở ngại do các qui định nặng nề, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ còn yếu, nạn tham nhũng tràn lan và không tôn trọng qui định của pháp luật, áp dụng luật lệ và qui định thiếu nhất quán, thiếu tính minh bạch, vẫn còn sự hiện diện của các doanh nghiệp quốc doanh lớn hoặc các doanh nghiệp do nhà nước khống chế trong các lãnh vực chiến lược của nền kinh tế.



Việc đầu tư vào các ngành chiến lược của Nga đang đặt dưới sự quản lý chặt chẽ của chính phủ.

Nhờ các cải cách gần đây, việc thuê mướn các nhân viên nước ngoài đã dễ dàng hơn nhưng hệ thống quản lý nhập cảnh và thị thực còn phức tạp, khiến các thương nhân mất nhiều thời gian và phải kiên nhẫn mới nhận được các giấy phép cần thiết để làm ăn tại Nga.

Tiếng Anh không được sử dụng rộng rãi, mặc dù loại ngôn ngữ này đang lan rộng, nhất là tại các thành phố lớn.

Một trong những khó khăn đối với hàng Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Nga là thủ tục thanh toán. Hiện nay vẫn còn khá nhiều doanh nghiệp Nga chuyên kinh doanh nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam thường không mở L/C mà chọn phương thức thanh toán trực tiếp, tức là bên mua đặt cọc 20-30% và sẽ trả 70-80% còn lại sau khi nhận được hàng. Phương thức thanh toán này gây rủi ro cao cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, vì có khả năng không thể thu được tiền hàng hoặc bị thanh toán chậm trễ.

Do đó, theo đại diện của Ngân hàng Liên doanh Việt - Nga, các doanh nghiệp Việt Nam nên chủ động tham khảo, tìm hiểu để lựa chọn những dịch vụ của ngân hàng như các dịch vụ ngân hàng, sản phẩm thanh toán đặc thù phù hợp với thị trường Nga, đồng thời giúp các nhà xuất khẩu xử lý tình huống phát sinh.

Ngân hàng cũng có chính sách hỗ trợ cho các nhà xuất khẩu trong việc lựa chọn đồng tiền thanh toán là Rúp, USD hay Euro để phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

Ngoài ra, ngân hàng cũng giúp doanh nghiệp hai nước thỏa thuận, thực hiện mở L/C, chuyển tiền thông qua hệ thống ngân hàng thuận lợi.

### **Chiến lược thâm nhập thị trường**

Hãy chuẩn bị đầu tư nhiều về thời gian, nhân sự và vốn đầu tư nhằm đảm bảo thành công.

Hai tổ chức hàng đầu có kiến thức sâu rộng về thị trường Nga là Phòng Thương mại Hoa Kỳ tại Nga và Hội đồng Kinh doanh Hoa Kỳ - Nga.

Mặt đối mặt trong kinh doanh là một yếu tố quan trọng đối với các đối tác Nga. Qua lại và thông tin liên lạc thường xuyên sẽ giúp doanh nghiệp của bạn phát triển và quản lý những vấn đề không tránh khỏi sẽ phát sinh trong thị trường đang phát triển này.

Hãy suy nghĩ lâu dài. Nga không phải là thị trường giành chiến thắng nhanh chóng và dễ dàng.

Phát triển công cuộc kinh doanh tại Nga cần nhiều nguồn lực, cần có những cam kết nghiêm túc về thời gian, nhân sự và vốn.

Tiến hành nghiên cứu thị trường hoặc phối hợp với dịch vụ tìm kiếm đối tác quốc tế để



xác định các cơ hội và các đối tác kinh doanh tiềm năng của Nga.

Cần tiến hành kiểm tra chu đáo, xác nhận hồ sơ các doanh nghiệp quốc tế thông qua các dịch vụ quốc tế để xác định độ tin cậy của các đối tác kinh doanh.

Tham vấn các công ty Việt Nam đang hoạt động trên thị trường Nga, cũng như các thương vụ và các tổ chức kinh doanh của nước mình như Phòng Thương mại hoặc Hội đồng kinh doanh phối hợp giữa hai nước.

Phải thường xuyên liên hệ với các đối tác kinh doanh Nga nhằm bảo đảm sự hiểu biết chung về các mong đợi của đối tác.

Nên đi lại thường xuyên tới Nga để thiết lập và duy trì các mối quan hệ với các đối tác kinh doanh và nắm bắt được các thay đổi điều kiện thị trường.

Duy trì khung thời gian dài hạn để thực hiện các kế hoạch và thu lượm được các kết quả khả quan.

Tuân thủ tất cả luật lệ và qui định của Nga (thuế, hải quan, lao động...) – nên duy trì các cố vấn về thuế, pháp luật và quan hệ với chính quyền.

Kinh doanh theo đúng luật lệ nước mình cũng như thông lệ kinh doanh quốc tế. Sử dụng tín dụng thư hay những phương tiện tài chính bảo đảm khác, tránh bán hàng trên tài khoản mở. Xem xét khả năng sử dụng nguồn tài trợ của chính phủ cũng như các ngân hàng phát triển đa phương

Phát triển các quan hệ công tác với các cấp chính quyền quốc gia, khu vực và địa phương và xem xét tiến hành các chương trình trách nhiệm xã hội của công ty. Kiên nhẫn, bền chí và có tầm nhìn là những chìa khóa cho thành công tại Nga.

### **Các cơ hội thị trường**

- Thiết bị nông nghiệp.
- Hàng may mặc.
- Linh kiện, thiết bị và dịch vụ ô tô.
- Hàng không.
- Hóa chất/Nhựa.
- Xây dựng.
- Điện tử tiêu dùng.
- Máy phát điện và thiết bị truyền dẫn
- Công nghệ tiết kiệm năng lượng.
- Thiết bị y tế.

- Thiết bị lọc dầu.
- Thiết bị bảo hiểm và an ninh.
- Du lịch.

## Chương 2: Môi trường chính trị - kinh tế

### Chính phủ và hệ thống chính trị

Trong hệ thống chính trị được thành lập theo hiến pháp 1993, tổng thống nắm giữ quyền hành đáng kể và không có chức danh phó tổng thống, và ngành lập pháp là yếu hơn rất nhiều so với hành pháp. Hệ thống lập pháp lưỡng viện bao gồm hạ viện (Duma Quốc gia) và thượng viện (Hội đồng Liên bang). Tổng thống chỉ định các quan chức nhà nước cao nhất, bao gồm cả thủ tướng (phải được Duma Quốc gia phê chuẩn). Tổng thống có thể thông qua các nghị định mà không cần có sự đồng thuận của Duma Quốc gia. Tổng thống cũng là người đứng đầu lực lượng vũ trang và Hội đồng An ninh.

Các cuộc bầu cử Duma Quốc gia (gồm 450 ghế) đã được tổ chức vào ngày 04/12/2011, và cuộc bầu cử tổng thống đã diễn ra vào ngày 4/3/2012. Các cuộc bầu cử Duma Quốc gia kế tiếp sẽ phải diễn ra trước tháng 12/2016, do một đạo luật ban hành tháng 12/2008 đã nói rộng nhiệm kỳ của Duma lên đến 5 năm từ mức 4 năm trước đó, bắt đầu từ cuộc bầu cử năm 2011.

Ông Putin đã được bầu chọn làm tổng thống nhiệm kỳ thứ ba vào ngày 4/3/2012. Đạo luật tháng 12/2008 cũng đã kéo dài nhiệm kỳ của tổng thống Nga lên 6 năm, bắt đầu từ cuộc bầu cử 2012, vì vậy cuộc bầu cử tổng thống kế tiếp theo sẽ diễn ra vào năm 2018.

Nga là một liên bang, nhưng việc phân bổ quyền lực rõ ràng giữa chính phủ trung ương và chính quyền vùng và địa phương vẫn còn đang phát triển. Liên bang Nga bao gồm 83 đơn vị hành chính, bao gồm cả hai thành phố liên bang là Moscow và St Petersburg. Hiến pháp phân định rõ ràng quyền lực độc nhất của chính phủ liên bang. Một đạo luật được ban hành trong tháng 12/2004 đã loại bỏ việc bầu cử trực tiếp các nhà lãnh đạo vùng. Các thống đốc hiện nay được tổng thống đề cử và được cơ quan lập pháp vùng thừa nhận.

### Hệ thống tư pháp

Hệ thống tư pháp của Nga bao gồm Tòa án Hiến pháp, các tòa án thẩm quyền chung, các tòa án quân sự và các tòa án thương mại (xét xử các tranh chấp thương mại). Hiến pháp năm 1993 trao quyền cho Tòa án Hiến pháp phân xử các tranh chấp giữa các ngành hành pháp và lập pháp và giữa Moscow và các chính phủ vùng và địa phương.

Hệ thống các tòa án thẩm quyền chung bao gồm Tòa án Tối cao Liên bang Nga, các tòa án cấp vùng, các tòa án cấp quận và các thẩm phán.

### Kinh tế

Nga đã trải qua những thay đổi đáng kể từ khi Liên Xô sụp đổ. Nga đã chuyển từ một nền kinh tế kế hoạch tập trung cô lập sang nền kinh tế thị trường và tích hợp nhiều hơn với toàn cầu.

Những khó khăn trong việc thực hiện các cải cách tài chính nhằm mục đích tăng thu ngân sách Nhà nước và sự phụ thuộc vào vay ngắn hạn để bù đắp thâm hụt ngân sách đã dẫn đến cuộc khủng hoảng tài chính nghiêm trọng vào năm 1998. Giá cả thấp hơn của các sản phẩm xuất khẩu chính của Nga (dầu mỏ và khoáng sản) và các nhà đầu tư mất niềm tin do cuộc khủng hoảng tài chính châu Á đã khiến các vấn đề tài chính trở nên trầm trọng hơn. Kết quả là sự sụt giảm mạnh và nhanh chóng của giá trị đồng rúp (60%), nguồn vốn đầu tư nước ngoài, thanh toán chậm trễ các khoản nợ nhà nước và tư nhân, sự cố về các giao dịch thương mại thông qua hệ thống ngân hàng, và mối đe dọa lạm phát phi mã.

Các cuộc cải cách kinh tế trong những năm 1990 đã tư nhân hóa phần lớn các ngành công nghiệp, ngoại trừ ngành công nghiệp năng lượng và các lĩnh vực liên quan đến quốc phòng. Việc bảo vệ quyền sở hữu vẫn còn yếu kém và khu vực tư nhân vẫn phải chịu sự can thiệp nặng nề của nhà nước.

Ngành công nghiệp Nga chủ yếu được phân chia giữa nhà sản xuất hàng hóa cạnh tranh trên toàn cầu. Năm 2011, Nga đã vượt qua Saudi Arabia để trở thành nước sản xuất dầu mỏ hàng đầu thế giới. Nga là nước sản xuất khí đốt tự nhiên lớn thứ hai. Nga nắm giữ trữ lượng khí tự nhiên lớn nhất, trữ lượng than đá lớn thứ nhì, và trữ lượng dầu thô lớn thứ 8 thế giới.

Nga là nước xuất khẩu lớn thứ ba về thép và nhôm. Các ngành công nghiệp nặng kém cạnh tranh vẫn còn phụ thuộc vào thị trường trong nước Nga. Sự phụ thuộc của Nga vào xuất khẩu hàng hóa khiến nước này dễ bị tổn thương trước các chu kỳ bùng nổ và phá sản theo các thay đổi khó lường về giá cả hàng hóa toàn cầu. Kể từ năm 2007, Chính phủ Nga đã bắt đầu thực hiện một chương trình đầy tham vọng để giảm bớt sự phụ thuộc này và xây dựng các ngành công nghệ cao, nhưng cho đến nay vẫn chưa đem lại nhiều kết quả.

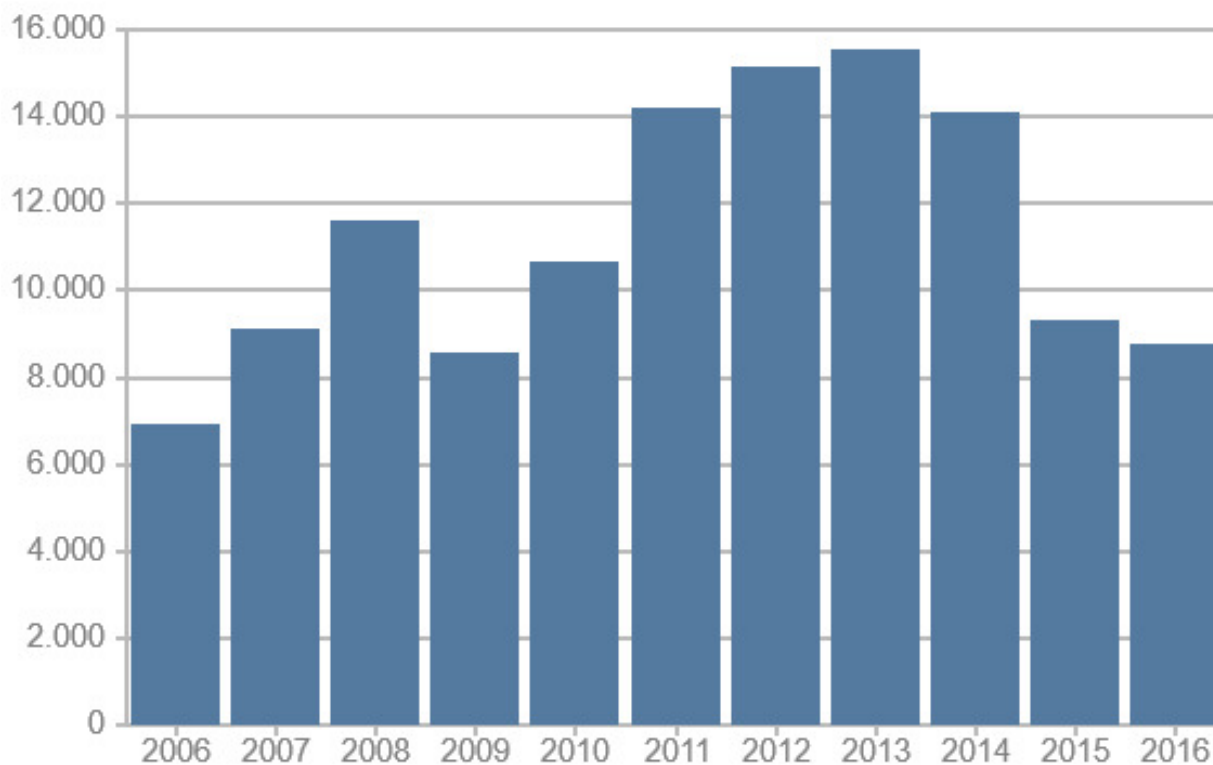
Nền kinh tế Liên bang Nga đã tăng trưởng trung bình 7% kể từ khi có cuộc khủng hoảng tài chính Nga vào năm 1998, dẫn đến việc tăng gấp đôi thu nhập sau thuế và sự nổi lên của tầng lớp trung lưu.

Những thách thức dài hạn của Nga bao gồm lực lượng lao động đang thu hẹp lại, mức độ tham nhũng cao, khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn của những công ty nhỏ và ngoài ngành năng lượng, và cơ sở hạ tầng nghèo nàn hiện đang cần số vốn đầu tư lớn.

GDP bình quân đầu người (GDP/người) của Nga là 8.748 USD/người vào năm 2016. Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người của Nga đạt -6% trong năm 2016, với mức tăng -581 USD/người so với con số 9.329 USD/người của năm 2015.

GDP bình quân đầu người của Nga năm 2017 dự kiến sẽ đạt 8.223 USD/người nếu nền kinh tế Nga vẫn giữ nguyên tốc độ tăng trưởng GDP và mức dân số như năm vừa rồi.

## Biểu đồ GDP bình quân đầu người Nga 2006-2016



Nguồn: Solieukinhte.com

### Sự thay đổi GDP của Nga qua từng năm từ 2012 – 2016

Năm	Giá trị	Thay đổi	% thay đổi
<b>2016</b>	8.748	-581	-6,23
<b>2015</b>	9.329	-4.797	-33,96
<b>2014</b>	14.126	-1.418	-9,12
<b>2013</b>	15.544	390	2,57
<b>2012</b>	15.154	942	6,63



*Nguồn: Solieukinhhte.com*

Ngày 15/9/2017, Ngân hàng Trung ương Nga đã quyết định hạ lãi suất cơ bản từ 9% xuống còn 8,5%, với lý do là chỉ số lạm phát của Nga đang ở mức gần 4%, trong khi kinh tế Nga đang trên đà tăng trưởng.

Đây là lần thứ tư trong năm 2017 Nga hạ lãi suất cơ bản, song điều đó không gây bất ngờ cho giới chuyên gia. Bởi sự giảm tốc lạm phát trong tháng 8 vừa qua quá mạnh, từ đó tạo điều kiện cho việc giảm lãi suất cơ bản thêm 0,5 điểm phần trăm.

Cũng chính vì vậy mà Thông cáo của Hội đồng Giám đốc Ngân hàng Trung ương Nga cũng đề nghị khả năng lãi suất cơ bản trong hai quý tới có thể sẽ tiếp tục được điều chỉnh giảm sâu hơn, nhằm tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế.

Quyết định của Ngân hàng Trung ương Nga được đưa ra dựa trên cơ sở đánh giá mức độ chênh lệch giữa chỉ số lạm phát thực tế hàng tháng với mục tiêu đề ra, bên cạnh đó là sự thay đổi chỉ số giá tiêu dùng so với các chỉ số kinh tế liên quan.

Ngân hàng Trung ương Nga nhận định, để đưa chỉ số lạm phát về sát với mục tiêu đề ra thì đòi hỏi kinh tế - tài chính Nga phải có những điều kiện tín dụng phù hợp, trong đó việc siết chặt quản lý tiền tệ chỉ ở mức vừa phải.

Phản ứng với quyết định của Ngân hàng Trung ương Nga về giảm lãi suất cơ bản, Bộ trưởng Tài chính Nga Anton Siluanov cho rằng quyết định này đã phản ánh kỳ vọng lạm phát giảm và dần cố định ở mức thấp bền vững.

Bên cạnh giảm lãi suất cơ bản, Ngân hàng Trung ương Nga cũng nâng mức dự báo tăng trưởng Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) năm 2017 từ 1,3% - 1,8% lên 1,7% - 2,2% và giữ nguyên mức dự báo tăng trưởng GDP trong trung hạn là 1,5% - 2%.

Việc điều chỉnh này được đưa ra sau khi nền kinh tế Nga có bước phát triển khá tích cực, mà theo nhận định của Ngân hàng Trung ương Nga, tốc độ tăng trưởng GDP của Nga trong quý II/2017 đã vượt trên mọi dự báo của giới chuyên gia.

Trong giai đoạn từ tháng 1/2017 đến tháng 4/2017, GDP của Nga duy trì nhịp độ tăng trưởng 0,7%. Ông Putin thừa nhận, mặc dù nền kinh tế Nga vẫn phát triển ở mức khiêm tốn nhưng GDP của nước này tăng trong 3 quý liên tiếp vừa qua.

Nền tảng tăng trưởng của kinh tế Nga trong thời gian qua được nhận diện bao gồm kết quả tích cực của hoạt động đầu tư, các nguồn dự trữ sản xuất được phục hồi và đặc biệt quan trọng là tăng trưởng ấn tượng của thị trường tiêu dùng nội địa.

Hãng tin Bloomberg từng đưa kinh tế Nga vào danh sách 7 nền kinh tế mới nổi sẽ là điểm đến hấp dẫn nhất cho đầu tư trong năm 2017, cùng với Nam Phi, Mexico, Brazil, Chile, Ấn Độ và Indonesia.

Cơ sở cho nhận định của hãng tin Mỹ là sự phục hồi ổn định của đồng rúp, khi việc mất giá của nó đã chạm đáy của hình sin trong một chu kỳ kinh tế, sau "sự kiện Crimea" khiến các nước phương Tây siết chặt cấm vận Nga.

Khi đồng rúp chạm đáy trong thời gian quá ngắn, dù gây sốc cho kinh tế - tài chính Nga, song điều đó lại giúp nó phục hồi nhanh hơn. Độ dốc của hình sin đi xuống khi đồng rúp mất giá đã dự báo độ dốc của hình sin đi lên khi đồng rúp ổn định.

Khi đồng rúp mất giá thì thiệt hại là thực tế, song khi đồng rúp ổn định thì kinh tế Nga có lợi ích kép, cả thực tế và tiềm năng. Chính Ngân hàng Thụy Sĩ (UBS) đã đánh giá lợi suất tiềm năng của đồng rúp có thể lên tới 26% trong năm 2017.

Chính vì hiệu ứng từ lợi ích kép của đồng rúp mang lại cho kinh tế Nga đã khiến các hãng xếp hạng tín nhiệm quốc tế phải thay đổi trong đánh giá và mức xếp hạng với kinh tế Nga.

Moody's nâng dự báo về hệ thống ngân hàng Nga từ tiêu cực lên ổn định, Fitch nâng dự báo xếp hạng tín dụng dài hạn của Nga lên ổn định từ tháng 10/2016. Tháng 9/2016, S&P dự báo ổn định cho tín dụng Nga lần đầu tiên sau nhiều năm.

Nay chính phủ Nga liên tục giảm lãi suất cơ bản và nâng chỉ số dự báo tăng trưởng GDP cho thấy những nhận định của Bloomberg, Moody's, S&P, Fitch hay UBS là về kinh tế Nga là chuẩn xác.

Thực tế cho thấy dường như kinh tế Nga đã chính thức vượt qua giai đoạn khắc nghiệt nhất gây ra bởi hai gọng kìm nguy hại: lệnh cấm vận và giá dầu thô giảm.

### • Chiến lược an ninh kinh tế Nga đến năm 2030

Chiến lược an ninh kinh tế Nga đến năm 2030 hướng đến việc đảm bảo đáp ứng các thách thức và đe dọa đối với an ninh kinh tế Nga, cũng như ngăn chặn sự sụt giảm chất lượng cuộc sống của người dân. Đây là nhận định của trang mạng của hãng thông tấn TASS (Nga).

Tổng thống Nga Vladimir Putin đã phê duyệt chiến lược an ninh kinh tế Nga giai đoạn đến 2030, trong đó xác định các đe dọa, thách thức đối với nền kinh tế, cũng như đề ra các mục tiêu, phương hướng và nhiệm vụ chính của chính sách nhà nước trong lĩnh vực đảm bảo an ninh.

Sắc lệnh nêu rõ: “Chiến lược hiện nay hướng đến việc đáp ứng lại các thách thức và đe dọa đối với an ninh kinh tế, công tác phòng chống khủng hoảng trong các lĩnh vực tài chính, khoa học công nghệ, công nghiệp và nguyên liệu, cũng như ngăn chặn sự suy giảm chất lượng cuộc sống của người dân”.

Theo sắc lệnh, trong vòng ba tháng sắp tới, chính phủ sẽ phải đề ra các biện pháp mang tính chất tổ chức, có phương pháp, có quản lý và cần thiết để thực thi chiến lược nêu trên.

Trong văn bản, chiến lược nhấn mạnh mục tiêu cơ bản của chính sách nhà nước trong lĩnh vực đảm bảo an ninh kinh tế là đảm bảo sự tăng trưởng kinh tế và nâng cao khả năng phục hồi của nền kinh tế đối với các thách thức cả trong và ngoài nước.

Trong số các thách thức và rủi ro đối với an ninh kinh tế, chiến lược nêu lên việc các quốc gia phát triển đang nỗ lực sử dụng sự vượt trội ở mức độ phát triển kinh tế và công nghệ cao như công cụ để cạnh tranh toàn cầu, sử dụng các biện pháp cô lập đối với các lĩnh vực kinh tế then chốt của LB Nga, các lỗ hổng trong hệ thống tài chính LB Nga, giảm nhu cầu năng lượng, sự tụt hậu về công nghệ và mất cân bằng tài chính.

Chiến lược nêu lên các mục tiêu chính của chính sách đảm bảo an ninh kinh tế là nâng cao khả năng phục hồi của nền kinh tế để đáp ứng lại các thách thức bên trong và ngoài nước, đảm bảo tăng trưởng kinh tế và duy trì tiềm lực khoa học công nghệ.

Các xu hướng chính để thực hiện các mục tiêu này là phát triển hệ thống quản lý nhà nước, dự đoán và hoạch định chiến lược trong lĩnh vực kinh tế, cũng như tạo các điều kiện để phát triển và sản xuất công nghệ hiện đại.

Trong số các biện pháp để đạt được các mục tiêu này, chiến lược cũng đề cập đến việc cải thiện môi trường đầu tư, minh bạch nền kinh tế, cải thiện cơ chế đáp trả trong trường hợp bị áp đặt cấm vận, tối ưu hoá các gánh nặng thuế đối với các doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả chi tiêu ngân sách, khắc phục sự phụ thuộc vào nhập khẩu các thiết bị tinh vi...

Chiến lược cũng đề xuất việc thành lập hệ thống quốc gia về quản lý rủi ro, bao gồm xác định và đánh giá những thách thức, đe dọa hiện tại và tiềm năng, cũng như đề ra các biện pháp để thực hiện chính sách quốc gia trong lĩnh vực đảm bảo an ninh kinh tế.

Trong số các chỉ số về tình trạng an ninh kinh tế, chiến lược xác định các chỉ số Tổng Sản phẩm Quốc nội (GDP), tỷ lệ GDP của Nga trong GDP thế giới, mức độ nợ công, tỷ lệ sản phẩm công nghệ cao trong GDP và một số chỉ tiêu kinh tế khác.

Chiến lược an ninh kinh tế quốc gia trước đó được thông qua từ năm 1996. Quyết định xây dựng một bộ tài liệu mới đã được thông qua tại kỳ họp của Hội đồng An ninh Liên bang vào tháng 6/2015. Kể từ đó, vấn đề này đã được thảo luận nhiều lần tại Hội đồng An ninh Liên bang.

Cụ thể, các thành viên của Hội đồng khoa học thuộc Hội đồng An ninh Liên bang nhấn mạnh rằng với tình hình bất ổn trong nền kinh tế toàn cầu gia tăng cùng với sự cạnh tranh toàn cầu ngày càng căng thẳng, đã xuất hiện những thách thức và đe dọa mới đối với an ninh quốc gia và sự phát triển bền vững của nước Nga.

Chính vì vậy, cần phải cập nhật các cách tiếp cận mới đối với việc hình thành nên hệ thống đảm bảo an ninh kinh tế. Chiến lược an ninh kinh tế của Nga được chia làm 2 giai đoạn.

- + Trong giai đoạn đầu từ nay đến năm 2019, Chính phủ Nga sẽ điều chỉnh công tác tổ chức, ban hành quy định mới và phương pháp luận để từ đó đưa ra cơ chế giám sát và đánh giá tình hình an ninh kinh tế đất nước.
- + Giai đoạn 2 từ năm 2019 đến năm 2030, Nga tiếp tục thực hiện đầy đủ mọi biện pháp để tháo gỡ những thách thức và mối đe dọa nêu trên.



- **Kinh tế Nga đã có bước chuyển mình cực kỳ quan trọng**

Những lợi ích tiềm năng của đồng rúp, việc cải thiện môi trường kinh tế - chính trị tại nước Nga cũng như tình hình kinh tế - chính trị thế giới có tác động cả tích cực lẫn tiêu cực tới kinh tế Nga.

Khi kinh tế Nga có tốc độ tăng trưởng ấn tượng cho thấy chính phủ Nga đã khai thác được yếu tố tích cực, hạn chế được yếu tố tiêu cực ảnh hưởng tới kinh tế của nước Nga.

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng chỉ là đánh dấu sự phục hồi của kinh tế Nga, điều đó không quan trọng bằng chất lượng tăng trưởng. Bởi tốc độ tăng trưởng không ảnh hưởng tới đời sống bằng chất lượng tăng trưởng.

Chất lượng tăng trưởng liên quan đến các yếu tố nền tảng tạo động lực cho tăng trưởng nền kinh tế, đóng góp quyết định vào tốc độ tăng trưởng. Theo giới phân tích thì có ba nền tảng quan trọng cho tăng trưởng kinh tế.

Thứ nhất là tăng trưởng dựa trên tốc độ gia tăng nợ quốc gia, thứ hai tăng trưởng dựa trên tốc độ phát triển sản xuất - kinh doanh và thứ ba tăng trưởng dựa trên tốc độ gia tăng chỉ số tiêu dùng.

Kinh tế Nga không tăng trưởng dựa trên gia tăng nợ công, chính phủ Nga luôn cho thấy không ưu tiên khai thác và sử dụng việc thay đổi đòn cân nợ quốc gia cho tăng trưởng kinh tế. Do vậy, nợ quốc gia của Nga luôn ở mức thấp.

Kinh tế Liên Xô trước đây và kinh tế Nga thời hậu Xô viết được nhận diện luôn tăng trưởng dựa trên tốc độ phát triển sản xuất - kinh doanh, trong đó đặc biệt là tăng trưởng trong các ngành công nghiệp khai khoáng và công nghiệp nặng.

Đây được cho là nền tảng tăng trưởng giúp cho kinh tế nhà nước Nga luôn có sức mạnh, nhưng lại không bền vững, bởi nó luôn đối mặt với bão hoà trong phát triển hay sự cạn kiệt nguồn tài nguyên, khiến cho chuỗi giá trị gia tăng thấp.

Đặc biệt khi tăng trưởng kinh tế chỉ dựa trên tốc độ sản xuất - kinh doanh có thể tạo ra sự lệch pha giữa kinh tế nhà nước với kinh tế tư nhân, nhất là kinh tế hộ gia đình, điều đó đồng nghĩa kinh tế tăng trưởng nhưng chất lượng sống chậm thay đổi.

Tuy nhiên, trong đầu năm 2017 - nhất là trong quý III, sau khi Tổng thống Putin có cuộc giao lưu trực tuyến với người dân Nga vào ngày 15/6 - chỉ số gia tăng của thị trường tiêu dùng nội địa đã có đóng góp quyết định tới tăng trưởng của nền kinh tế.

Giới phân tích cho rằng, kinh tế Nga đã thực sự chuyển mình, nền kinh tế của nước Nga đã có sự thay đổi quan trọng về chất lượng tăng trưởng. Đây là một dấu mốc cực kỳ quan trọng đối với nền kinh tế Nga.

Bởi lẽ, trong các nền kinh tế phát triển, chi tiêu hộ gia đình - yếu tố quyết định chất lượng cuộc sống người dân - có đóng góp quyết định vào chỉ số tăng trưởng GDP, như tại Mỹ chiếm tới 70%, theo IMF.

Do vậy, khi chỉ số tiêu dùng tại Nga có đóng góp quyết định vào chỉ số tăng trưởng GDP của nước Nga, cho thấy chất lượng tăng trưởng của kinh tế Nga đã thay đổi, chất lượng cuộc sống của người Nga đã được cải thiện.

Đây mới chính là thành quả thiết thực mà chính sách quản lý và hoạt động điều hành của chính phủ Nga mang lại cho người dân Nga, giúp cho nước Nga có thể đứng vững, thậm chí "sống chung" với việc luật hoá trừng phạt của Mỹ.

- **Kinh tế Nga phục hồi, đạt mức tăng trưởng cao nhất kể từ năm 2013**

Cơ quan Thống kê Liên bang Nga vừa thông báo Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) nước này trong quý 2/2017 đã tăng 2,5% so với cùng kỳ năm 2016. Kết quả này dù thấp hơn kỳ vọng của Bộ Phát triển Kinh tế nhưng đã vượt quá dự báo của giới chuyên gia và đạt mức cao nhất kể từ năm 2013.

Lần cuối cùng nền kinh tế Nga đạt tốc độ này là vào quý 4/2013, sau đó liên tục suy giảm và rơi vào suy thoái năm 2015. Đến quý 4/2016, nền kinh tế Nga mới chấm dứt tình trạng suy giảm này.

Cơ quan Thống kê Liên bang Nga không thông báo chỉ số của từng tháng, nhưng Bộ Kinh tế Nga đánh giá tốc độ tăng trưởng 3 tháng 4,5 và 6 lần lượt là 1,7; 3,5 và 2,9%.

Trong cơ cấu nền kinh tế, công nghiệp cho thấy diễn biến đáng khích lệ. Hết quý 2/2017, ngành này đã đạt tốc độ tăng trưởng 3,8%, cao gấp đôi dự báo của các nhà phân tích.

Theo Bộ Kinh tế Nga, có thể thấy rõ tốc độ phục hồi của nền kinh tế trong quý 2 qua hoạt động sản xuất đang được đẩy nhanh khi mùa Đông đến và nhu cầu dự trữ khí đốt cho mùa Đông tăng lên. Bên cạnh đó là nhu cầu tiêu dùng trong nước, tăng trưởng tín dụng, giá dầu ổn định...

Các chuyên gia kinh tế cho rằng đà tăng trưởng gần đây của kinh tế Nga là nhờ chỉ tiêu tiêu dùng tăng sau giai đoạn dài giảm sút, trong khi thời tiết lạnh bất thường đã thúc đẩy sản xuất năng lượng. Ngân hàng trung ương Nga cũng đã hạ lãi suất xuống còn 9% trong tháng 6, khi hoạt động kinh tế đang hồi phục. Trong dài hạn, các nhà kinh tế và các cơ quan chức năng của Nga lo ngại tăng trưởng sẽ yếu hơn, trừ khi các cải cách cơ cấu được thực hiện để giảm sự phụ thuộc của nền kinh tế vào xuất khẩu dầu mỏ và khí đốt.

- **Kinh tế Nga đang tăng tốc**

Theo Cơ quan thống kê nhà nước Rosstat của Nga, nền kinh tế nước này tăng trưởng 2,5% trong quý II vừa qua, so với mức tăng 0,5% trong quý I, trong bối cảnh Nga đang từng bước phục hồi sau hai năm khủng hoảng.

Mức tăng trưởng trên thấp hơn so với con số được Chính phủ Nga đưa ra là 2,7%, nhưng vẫn khả quan hơn nhiều mức dự báo của hầu hết các nhà kinh tế. Chính phủ



nước này đặt mục tiêu tăng trưởng kinh tế trong cả năm 2017 là 2%.

Quý IV/2016, kinh tế Nga tăng trưởng 0,3%, thoát khỏi cuộc suy thoái kéo dài hai năm do giá dầu lao dốc và các lệnh trừng phạt quốc tế liên quan đến Ukraine.

Các nhà kinh tế cho rằng đà tăng trưởng gần đây của kinh tế Nga là nhờ chi tiêu tiêu dùng tăng sau giai đoạn dài giảm sút, trong khi thời tiết lạnh bất thường đã thúc đẩy sản xuất năng lượng. Ngân hàng trung ương Nga đã hạ lãi suất xuống còn 9% trong tháng Sáu, khi hoạt động kinh tế đang hồi phục.

Cũng trong tháng 6, Thống đốc Ngân hàng trung ương Nga Elvira Nabiullina đã đưa ra dự báo thận trọng hơn về mức tăng trưởng kinh tế hàng năm là 1,8%.

Trong dài hạn, các nhà kinh tế và các cơ quan chức năng của Nga lo ngại tăng trưởng sẽ yếu hơn, trừ khi các cải cách cơ cấu được thực hiện để giảm sự phụ thuộc của nền kinh tế vào xuất khẩu dầu mỏ và khí đốt.

Theo số liệu được công bố mới đây của Cơ quan Thống kê Nga (Rosstat), kinh tế Nga đã tăng trưởng chậm lại trong quý III/2017 với mức tăng 1,8%.

Số liệu trên của Rosstat thấp hơn con số dự đoán GDP tăng trưởng 2,2% trong giai đoạn từ tháng 7 - 9 mà Bộ Phát triển Kinh tế Nga đưa ra.

#### **Nguồn:**

- <http://baodatviet.vn/the-gioi/quan-he-quoc-te/kinh-te-nga-da-that-su-chuyen-minh-3343265/?paged=2>
- <http://baoquocte.vn/kinh-te-nga-dang-tang-toc-54827.html>
- <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=37740&idcm=138>
- <http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/3920/Tinh-hinh-dau-tu-cua-Lien-bang-Nga-tai-Viet-Nam>
- <http://bnews.vn/chien-luoc-an-ninh-kinh-te-nga-den-nam-2030/45732.html>
- <http://vtv.vn/kinh-te/nga-cong-bo-chien-luoc-an-ninh-kinh-te-den-nam-2030-20170516013346304.htm>

## Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ

### Sử dụng đại lý hay nhà phân phối

Trải rộng qua 9 múi giờ, Nga là nước rộng lớn nhất thế giới. Vì vậy nhiều doanh nghiệp có xu hướng tiếp cận thị trường Nga theo từng khu vực. Hầu hết những người mới đều bắt đầu ở thủ đô Moscow rồi sau đó mới di chuyển tới các khu vực thông qua nhà phân phối hiện hữu hoặc là tìm kiếm các nhà phân phối mới tại các địa phương. Vì cả Moscow và thành phố St. Petersburg là những trung tâm kinh doanh và dân số lớn, nhiều hãng phương Tây có các đại diện tại những nơi này.

Một số công ty đã thâm nhập thị trường Nga thành công bằng cách khởi đầu việc phân phối tại các khu vực chính khác trước tiên, vì các đặc tính thị trường và sự tập trung các ngành công nghiệp (như ngành gia công đồ gỗ ở tây bắc nước Nga, các dự án năng lượng tại Sakhalin và tây Siberia), rồi sau đó mở rộng sang những nơi khác. Các kênh phân phối được tổ chức tốt thường được hình thành tại vùng phía tây nước Nga, nhất là tại Moscow và St. Petersburg và được tiếp tục phát triển nhanh chóng tại vùng phía nam nước Nga, khu vực Volga, Urals, Siberia và Viễn Đông.

Với việc tập trung nguồn tài nguyên khoáng sản cao (ví dụ: kim cương, vàng, bạc, thiếc, vonfram, chì và kẽm), đánh bắt cá và nguồn gỗ, vùng Viễn Đông Nga cũng là cơ hội kinh doanh cho các nhà xuất khẩu nước ngoài. Chính phủ Nga đang đẩy mạnh chuyển đổi sang khu vực để tận dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và khuyến khích việc sản xuất các sản phẩm giá trị gia tăng cao của địa phương, trong khi vẫn duy trì tập trung khai thác nguồn tài nguyên. Quá trình xử lý nhiều tầng tập trung vào các ngành công nghiệp gỗ, đánh cá và nông nghiệp (sản xuất thịt và sữa) và thúc đẩy nhu cầu đối với thiết bị hỗ trợ phát triển trong các ngành công nghiệp. Các tập đoàn trong lĩnh vực môi trường nội địa và quốc tế hỗ trợ chiến lược này, nhằm phát triển kinh tế khu vực bền vững hơn.

Chính phủ Nga đã hỗ trợ các dự án lớn trong lĩnh vực nhiên liệu và năng lượng, bao gồm việc tiếp tục phát triển dự án lớn về dầu khí Sakhalin với chi phí hơn 1,8 nghìn tỷ RUB (54,2 tỷ USD). Các cơ sở sản xuất hoá chất sử dụng khí thiên nhiên có thể sẽ được xây dựng dọc theo tuyến đường ống. Sản xuất hóa dầu và khí đốt quy mô lớn dự kiến sẽ được phát triển ở vùng Viễn Đông Nga dọc theo các đường ống chính bao gồm các sản phẩm methanol, ammonia và phân bón, và sản xuất nhựa polyme. Những dự án mới này yêu cầu phải mua thiết bị và máy móc hỗ trợ cho việc sản xuất. Ngành khai thác mỏ dự kiến cũng mở rộng, bao gồm việc phát triển liên tục các mỏ vàng ở các vùng Amur và Magadan và khu tự trị Chukotka. Các dự án mới trong ngành khai khoáng sẽ thúc đẩy nhu cầu mở rộng hệ thống máy móc thiết bị xây dựng đường bộ và các thiết bị khác bởi các công ty trong nước.

Để thành công tại Nga, điều quan trọng là phải chọn các đối tượng bán hàng và các nhà phân phối một cách cẩn thận.

Có 4 phương án cơ bản khi chọn lựa một kênh phân phối:

- **Các đại lý**

Các công ty nước ngoài tại Nga ít khi nào chỉ dựa vào dịch vụ của một đại lý. Tuy nhiên, các nhà phân phối và các văn phòng đại diện thường tuyển dụng các đại lý tại các vùng thuộc Nga để quảng bá sản phẩm của họ.

- **Các nhà phân phối**

Chiến lược thâm nhập thị trường phổ biến nhất là chọn lựa một nhà phân phối tốt hoặc nhiều nhà phân phối (tùy loại sản phẩm). Các công ty nước ngoài có thể xem xét nhiều dạng phân phối cấp quốc gia, cấp vùng và cấp địa phương. Trong một số chủng loại sản phẩm (như là quần áo, mỹ phẩm, thực phẩm đóng gói, thức uống có cồn, hàng điện tử tiêu dùng, và hàng gia dụng), các nhà cung ứng nước ngoài có thể chọn từ số các nhà phân phối vững mạnh đang ngày càng tăng. Một nhà phân phối tốt sẽ bán và chuyển sản phẩm của các nhà cung ứng nước ngoài tới người sử dụng cuối cùng và/hoặc cho thị trường bán lẻ và có nhiều dạng hỗ trợ hậu cần như thông quan, trữ hàng trong kho, quản lý hàng tồn,...

Tuy nhiên việc xử lý các chiến dịch khuyến mãi và quảng cáo chỉ thông qua các nhà phân phối độc lập thường đem lại các kết quả đáng thất vọng. Các nhà phân phối Nga thường xử lý các sản phẩm của nhiều nhà cung ứng và không hết sức quảng bá sản phẩm của một công ty chuyên biệt nào trừ phi các nhà cung ứng hàng có sự hỗ trợ lớn cho quảng bá và quảng cáo. Luật bán lẻ của Nga cũng hạn chế một số loại hoạt động khuyến mãi.

- **Các văn phòng đại diện/chi nhánh**

Một số nhà sản xuất nước ngoài, ngoài việc sử dụng nhà phân phối, đã thành lập văn phòng đại diện riêng của mình. Ưu điểm chính của việc mở văn phòng đại diện là các công ty nước ngoài có được mối liên lạc trực tiếp với những người sử dụng cuối cùng của họ và kiểm soát việc quảng bá và phân phối các sản phẩm của họ. Tuy nhiên, theo Bộ luật Dân sự Nga, các văn phòng như vậy có thể không được trực tiếp tham gia hoạt động thương mại. Thay vào đó, họ chỉ giám sát mạng lưới phân phối và / hoặc các đại lý thực hiện các chức năng thương mại. Cách tiếp cận này giúp các nhà cung cấp nước ngoài kiểm soát tốt hơn quá trình phân phối và giúp giảm thiểu rủi ro.

Do Văn phòng đại diện không thể tham gia vào các hoạt động thương mại, Văn phòng chi nhánh đã trở nên ngày càng phổ biến hơn. Theo luật đầu tư nước ngoài năm 1999, các công ty nước ngoài có thể tham gia vào các hoạt động thương mại thông qua các chi nhánh được thành lập hợp pháp. Các chi nhánh được cho phép hoạt động trong vòng 5 năm và phải đăng ký với cơ quan thuế và các tổ chức nhà nước khác.

Cả văn phòng đại diện và chi nhánh đều có thể hấp dẫn đối với các doanh nghiệp nước

ngoài muốn hoạt động tại thị trường Nga, vì có ít thuế và gánh nặng hành chính khác hơn và các hạn chế về quản lý tiền tệ có thể không áp dụng.

- **Các công ty nhánh**

Một số nhà sản xuất nước ngoài, đặc biệt là trong các lĩnh vực mỹ phẩm, dược phẩm, thiết bị tiêu dùng, hàng lâu bền và các sản phẩm công nghiệp, đã đăng ký thành lập các công ty con sở hữu toàn phần tại Nga. Sau đó, họ bán trực tiếp cho các công ty riêng của họ đăng ký tại Nga, công ty này sẽ nhập khẩu cho đối tác riêng của mình. Cách tiếp cận này giúp nhà cung ứng kiểm soát hoàn toàn sự phân phối và giúp giảm hơn nữa các rủi ro tiềm tàng từ việc lập hoá đơn giả và những việc sai trái bất thường khác mà người nhập khẩu và phân phối độc lập đôi khi phạm phải. Để biết thêm thông tin về đăng ký một công ty ở Nga, vui lòng tham khảo phần "Thiết lập một văn phòng" dưới đây.

Các nhà xuất khẩu nên vun đắp các mối quan hệ cá nhân với đại diện Nga và khách hàng của mình, để tiến hành dần dần, và để đảm bảo có một kế hoạch dự phòng nếu phát sinh các vấn đề. Vì thường rất khó để tìm thông tin về công ty của Nga, nên xem xét việc sử dụng dịch vụ Hồ sơ Công ty Quốc tế (International Company Profile) để xác nhận các đối tác tiềm năng.

Không nên theo cách làm đầy rủi ro của một đại diện công ty, chỉ đến thăm Nga một hoặc hai lần, lựa chọn một đại diện, cấp quyền đại diện độc quyền, và sau đó nhanh chóng gửi hàng hoặc bán hàng cho nợ lại mà chưa hình thành được một quá trình thanh toán và thành quả trước. Ngoài ra, các nhà xuất khẩu được cảnh báo phải gánh trách nhiệm chính đối với việc đăng ký các thương hiệu của mình tại Nga và không nên dựa vào một đối tác để làm điều này. Cuối cùng, điều quan trọng là cung cấp cho đối tác của Nga các thông tin sản phẩm và tài liệu tiếp thị bằng ngôn ngữ Nga. Các tài liệu này có thể chuẩn bị trong nước hoặc thực hiện cùng với một đối tác Nga.

### **Khuyến nghị chung**

Các nhà xuất khẩu nước ngoài nên nuôi dưỡng mối quan hệ cá nhân với các đại diện và khách hàng Nga để tiến triển dần dần và để đảm bảo rằng các đại diện và khách hàng Nga có kế hoạch dự phòng khi có vấn đề phát sinh. Nên đề phòng hoạt động rủi ro của đại diện công ty chỉ đến Nga 01 hoặc 02 lần, chọn một đại diện, công nhận đại diện độc quyền và sau đó nhanh chóng tiến hành ký gửi hàng hóa hoặc bán hàng trả dần mà không cần thiết lập trước lịch sử thực hiện và thanh toán. Ngoài ra, các nhà xuất khẩu cũng được cảnh báo rằng sẽ phải chịu trách nhiệm chính trong việc đăng ký nhãn hiệu của mình tại Nga và không được nhờ cậy đối tác địa phương. Cuối cùng, điều quan trọng là phải cung cấp cho đối tác Nga thông tin về sản phẩm và các tài liệu tiếp thị bằng ngôn ngữ của Nga. Những điều này có thể được chuẩn bị ở các quốc gia xuất khẩu hoặc được thực hiện cùng với đối tác Nga.



## Thành lập văn phòng

Các công ty nước ngoài được khuyến nghị nên tìm kiếm tư vấn pháp lý về đăng ký kinh doanh. Theo nguyên tắc chung, người nước ngoài làm việc ở Nga phải có giấy phép làm việc. Có một vài trường hợp ngoại lệ đối với một số công dân của các quốc gia thuộc Khối thịnh vượng chung các quốc gia độc lập (CIS) và những người nước ngoài khác có giấy phép cư trú.

Nên sử dụng dịch vụ tư vấn pháp lý về việc đăng ký kinh doanh tại Nga, có thể tiếp xúc với các công ty tư vấn của Nga chuyên cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý trong lĩnh vực này.

Dưới đây là các luật cơ bản và qui định về đăng ký kinh doanh tại Nga:

- Luật Liên bang về “Đầu tư nước ngoài tại Liên bang Nga” năm 1999.
- Phần I của Bộ Luật Dân sự 1994
- Luật Liên bang về “Đăng ký Nhà nước của các pháp nhân” năm 2001
- Nghị quyết Chính phủ Nga số 319 "về Cơ quan Liên bang có thẩm quyền về quyền điều hành, qui định việc đăng ký nhà nước của các pháp nhân" ngày 17/05/2002, và một số bộ luật.

Tiến hành kinh doanh mà không đăng ký là phạm pháp. Mặc dù luật liên bang hướng dẫn quá trình này là thống nhất trong toàn nước Nga, nhưng thường được diễn giải theo từng địa phương.

Luật pháp Nga đưa ra nhiều cấu trúc thông dụng để tiến hành kinh doanh:

- Văn phòng đại diện hay chi nhánh của một công ty nước ngoài
- Đăng ký như là doanh nghiệp tư nhân
- Các công ty
- Công ty trách nhiệm hữu hạn (OOO)
- Công ty cổ phần dạng đóng do tư nhân nắm giữ (ZAO)
- Công ty cổ phần dạng mở do công chúng nắm giữ (OAO)

## Văn phòng chi nhánh và văn phòng đại diện được ủy quyền

Chi nhánh văn phòng và văn phòng đại diện chính thức về mặt pháp lý đều khác biệt với các công ty Nga, vốn có thể được thiết lập bởi các công ty nước ngoài như công ty cổ phần với quyền sở hữu một phần của Nga, hoặc là các công ty con thuộc sở hữu hoàn toàn của một công ty nước ngoài. Trong một số ngoại lệ, quyền sở hữu nước ngoài có thể được tăng cao tới 100%. Ví dụ, đầu tư nước ngoài bị giới hạn trong những ngành công nghiệp được xác định bởi "Luật về các ngành chiến lược" (được thảo luận trong chương này dưới mục "Liên doanh/cấp phép").



Luật liên bang N 106-FZ sửa đổi lần cuối vào tháng 5/2016 quản lý các văn phòng chi nhánh và văn phòng đại diện của các tổ chức nước ngoài. Theo luật, việc công nhận các văn phòng chi nhánh và văn phòng đại diện của các công ty nước ngoài do Cơ quan thuế liên bang của Liên bang Nga quy định (sau đây gọi là "FTS"). FTS ủy quyền cho các văn phòng chi nhánh và văn phòng đại diện của tất cả các công ty nước ngoài, ngoại trừ các ngân hàng nước ngoài và các công ty hàng không dân dụng nước ngoài, được công nhận bởi Ngân hàng Trung ương Nga và Cơ quan Dịch vụ Hàng không Liên bang.

FTS duy trì việc đăng ký của các chi nhánh và văn phòng đại diện được công nhận của các tổ chức nước ngoài (sau đây gọi là "Đăng ký"). Miễn phí truy cập vào phần chính của Đăng ký có trên trang web chính thức của FTS. Những lựa chọn từ việc đăng ký có thể được ban hành kèm mức phí trong vòng 05 ngày làm việc.

Việc cấp phép cá nhân và hỗ trợ visa cho nhân viên của các văn phòng chi nhánh và văn phòng đại diện nước ngoài được thực hiện bởi Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga (gọi là "CCI").

Các chi nhánh không được xem là các pháp nhân độc lập, mặc dù họ có thể thương lượng, bán hàng hoặc cung cấp hỗ trợ kinh doanh khác thay mặt cho các công ty ở ngoài nước Nga. Thiết lập một chi nhánh có thể là đáng giá nếu một công ty nước ngoài đang bắt đầu theo đuổi việc kinh doanh ở Nga và khám phá các cơ hội. Nhiều công ty lớn bắt đầu hoạt động tại Nga bằng cách thành lập chi nhánh tại địa phương.

Các chi nhánh công ty nước ngoài phải đăng ký với Phòng Đăng ký Nhà nước, là một bộ phận của Bộ Tư pháp Liên bang Nga. Chi nhánh sẽ phải thanh toán lệ phí sau đây cho việc công nhận: 120.000 rúp (thuế nhà nước) cộng với 15.000 rúp cho một năm; 20.000 cho hai năm; 35.000 cho ba năm; và 75.000 rúp cho 5 năm.

Giống như các chi nhánh, văn phòng đại diện chính thức không phải là những pháp nhân độc lập; họ không được tham gia vào các hoạt động thương mại. Sau khi được công nhận, văn phòng phải đăng ký với phòng đăng ký địa phương hoặc khu vực, nằm trong nhiều thành phố của Nga.

Những thuận lợi của một văn phòng chính thức bao gồm yêu cầu báo cáo hàng năm/quý (chứ không phải hàng tháng) về một số hoạt động (bao gồm một số khoản thanh toán thuế), và khả năng gửi thư mời các đối tác đến thăm Nga với thị thực kinh doanh. Một văn phòng đại diện công ty nước ngoài có thể sử dụng năm lao động nước ngoài. Văn phòng thường được cấp phép hoạt động từ 1 đến 3 năm.

Văn phòng đại diện được công nhận cũng phải đăng ký với Phòng Đăng ký Nhà nước để được ghi vào Sổ đăng ký Nhà nước về các Văn phòng đại diện chính thức của các pháp nhân nước ngoài tại Liên bang Nga. Cũng nên đăng ký với các tổ chức nhà nước liên quan, tùy thuộc ngành công nghiệp của mình.

Các cơ quan này bao gồm Ngân hàng Trung ương, Bộ Phát triển Kinh tế, Bộ Tài chính, Bộ Giao thông vận tải, Bộ Công nghiệp và Thương mại, Bộ Năng lượng và những cơ

quan khác.

Theo thủ tục nội bộ, việc công nhận một văn phòng đại diện hay chi nhánh sẽ mất khoảng 21 ngày làm việc (đề đăng ký với Phòng Đăng ký Nhà nước – State Registration Chamber), bắt đầu từ ngày nộp một bộ đầy đủ các tài liệu cần thiết.

Văn phòng đại diện sẽ phải trả các lệ phí sau đây cho Phòng Thương mại và Công nghiệp Nga để được công nhận: 1.500USD cho một năm, 2.500 USD cho hai năm và 3.500 USD cho ba năm, cộng với khoản thanh toán 3.000 rúp hoặc 35.000 rúp cho 1 năm, 65.000 rúp cho 2 năm và 85.000 rúp cho 3 năm để được Phòng Đăng ký Nhà nước công nhận. Có thể trả một khoản phí bổ sung 15.000 rúp để giải quyết nhanh trong vòng bảy ngày.

Xem thêm thông tin có sẵn trên trang web của Phòng Đăng ký Nhà nước tại trang web: <http://www.palata.ru>

- **Thủ tục cấp phép bao gồm:**

- + Đơn đăng ký cấp phép được nộp cho FTS trong thời hạn 12 tháng kể từ ngày thông qua quyết định mở văn phòng chi nhánh hoặc văn phòng đại diện của trụ sở chính của công ty nước ngoài;
- + Hồ sơ bao gồm một số tài liệu (danh mục tài liệu sẽ được FTS chấp thuận) cũng như dữ liệu về số nhân viên nước ngoài của chi nhánh hoặc văn phòng đại diện được chứng nhận bởi CCI;
- + Thời hạn FTS đưa ra quyết định cấp phép là 25 ngày làm việc;
- + Tài liệu xác nhận nhập cảnh vào Đăng ký tạo thành một xác nhận chính xác về việc công nhận;
- + Việc từ chối cấp phép có thể xảy ra khi có sự thiếu nhất quán trong các tài liệu đã nộp hoặc vi phạm thời hạn giao nhận. Việc tiếp nhận sẽ bị từ chối nếu mục đích của chi nhánh hoặc văn phòng đại diện mâu thuẫn với luật pháp và trong trường hợp khi các mục đích đó đe dọa chủ quyền, độc lập chính trị, toàn vẹn lãnh thổ, lợi ích quốc gia của Liên bang Nga;
- + Việc thay đổi đăng ký được thực hiện trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được các chứng từ hợp lệ đến FTS.

Quy định của văn phòng chi nhánh, văn phòng đại diện của công ty nước ngoài phải bao gồm các điều khoản theo pháp luật. Phí cấp phép cho mỗi văn phòng chi nhánh là 120.000 RUB (khoảng 2.100 USD, theo tỷ giá hối đoái hiện hành).

Thông tin thêm có trên trang web [FTS](#).

- **Các lựa chọn đăng ký**

Những luật cơ bản và các nghị quyết của chính phủ quy định việc đăng ký kinh doanh tại Nga:

- + Luật liên bang năm 1999 về Đầu tư nước ngoài tại Liên bang Nga.
- + Phần I của Bộ luật Dân sự năm 1994.
- + Luật liên bang năm 2001 về việc đăng ký của các cơ quan pháp nhân.
- + Nghị quyết số 319 của Chính phủ Nga về Cơ quan có thẩm quyền liên bang về quyền hành pháp, cung cấp việc đăng ký của nhà nước dành cho các cơ quan pháp nhân vào ngày 17/5/2002 và một số điều lệ pháp lý.
- + Việc cấp phép cho các đối tượng nước ngoài và Luật liên bang dành cho các cơ quan pháp nhân số 106-FZ ngày 05/5/2014 về việc ban hành sửa đổi một số hành động lập pháp của Liên bang Nga.

## **Thuế**

Các công ty được yêu cầu đăng ký với Thanh tra thuế địa phương (việc đăng ký thuế cũng sẽ bao gồm việc đăng ký với Quỹ Bảo hiểm Xã hội Nga). Văn bản đăng ký nhà nước phải được chuẩn bị và nộp cho Thanh tra thuế địa phương theo Chương 12 của Luật Liên bang "Về đăng ký Nhà nước về pháp nhân" ban hành ngày 08 tháng 8 năm 2001." Một pháp nhân có thẩm quyền, là Sở Moscow thuộc Bộ Tài chính Liên bang Nga (15, đường Tulsakaya, Moscow) cung cấp tư vấn cho những người kinh doanh về thủ tục đăng ký và các văn bản đăng ký.

Xem thêm thông tin về đăng ký công ty, bao gồm danh mục tài liệu phải nộp, cũng như thông tin liên lạc cho cơ quan thuế địa phương có thể được lấy từ trang web sau đây: <http://www.nalog.ru>

## **Luật thuế**

Các sửa đổi chủ yếu về luật thuế của Nga đã diễn ra từ 1999 đến 2003. Pháp luật về thuế sau đó đã theo sát hơn với nhu cầu của một nền kinh tế thị trường đang tăng trưởng, và nhiều quy định của pháp luật trước đó vốn bóp méo môi trường kinh doanh và nuôi dưỡng nhiều doanh nghiệp trong nền kinh tế ngầm đã được loại bỏ.

Những thay đổi cơ bản nhất đã được phản ánh trong những chương mới của Phần II Bộ luật thuế và ảnh hưởng đến thuế giá trị gia tăng, thuế môn bài, thuế thu nhập cá nhân và thuế lợi tức. Cũng bị ảnh hưởng là Luật Liên bang "Về áp dụng các sửa đổi, bổ sung cho Phần II của Luật Thuế Liên bang Nga và cho các đạo luật Liên bang Nga riêng rẽ." Những thay đổi này nhằm cải thiện Phần II của Luật Thuế Nga đã được Duma thông qua và ban hành thành luật vào năm 2003. Cải cách thuế đang diễn ra đã cải thiện hơn nữa các quy tắc thủ tục và đã giảm được gánh nặng thuế tại Nga.

Việc thực hiện nhiều thay đổi trong Luật Thuế của Nga đã dẫn đến một số nhầm lẫn.

Dưới đây là một cái nhìn tổng quan chung về thuế của Nga, nhưng các công ty hoạt động tại Nga nên tham khảo ý kiến với một nhà tư vấn thuế chuyên nghiệp để tìm hiểu về những phát triển mới nhất.

### **Thuế lợi tức**

Thuế lợi tức đánh vào lợi nhuận ròng. Thuế suất lợi tức là 20% (17% của khoản thuế này được giao cho chính quyền khu vực của Nga và 3% cho Liên bang). Các nhà cầm quyền khu vực có thể theo ý mình, giảm mức thuế suất lợi tức trong khu vực của họ xuống còn 12,5%. Như vậy, thuế suất chung có thể thay đổi từ 12,5% lên 20%. Thuế suất được giảm cùng với việc đưa ra nhiều cách diễn giải thực tế hơn về các khoản chi phí được khấu trừ, và hiệu quả tổng hợp của các biện pháp này là để làm giảm đáng kể gánh nặng thuế lợi tức và hỗ trợ nền kinh tế Nga trong thời suy thoái tài chính.

Các quy định về tính thuế lợi nhuận cho phép các công ty nước ngoài hoạt động tại Nga được hưởng lợi từ mức thuế suất chuyển lợi tức về nước giảm và các miễn trừ theo các thỏa thuận đánh thuế hai lần của Nga. Ví dụ, các văn phòng đại diện được công ty mẹ ở nước ngoài cho phép khấu trừ các chi phí phát sinh của họ.

### **Thuế VAT và thuế nhập khẩu**

Thuế GTGT là một loại thuế do người tiêu dùng gánh chịu, nhưng được thu trên cơ sở tương tự như mô hình Liên minh châu Âu. Thuế GTGT được tính trên giá trị doanh số bán hàng và được áp dụng theo một thuế suất thống nhất 18%, trừ một số thực phẩm, dược phẩm và quần áo trẻ em, được đánh thuế ở 10%. Một số sản phẩm, chẳng hạn như một số dịch vụ tài chính và thiết bị y tế, hoàn toàn miễn thuế GTGT. Kể từ ngày 01/01/2008, trong một nỗ lực để thúc đẩy R & D và đầu tư vào công nghệ, những tài sản vô hình như sáng chế, phần mềm, kiểu dáng công nghiệp và bí quyết sản xuất được miễn thuế GTGT.

Hàng nhập khẩu cũng phải chịu thuế GTGT, được tính toán dựa trên giá trị hải quan của mặt hàng đó cộng với thuế và lệ phí hải quan. Ngoài ra, thuế nhập khẩu được tính toán theo mức thuế suất đặc biệt, từ 5% đến 30%. Hơn nữa, kể từ ngày 01/01/2010, thuế suất thuế nhập khẩu đối với một số hàng hoá đã tăng lên cùng với sự ra đời của Liên minh Thuế quan Á Âu (Eurasian Customs Union - EACU). EACU lúc đầu chỉ gồm Nga, Belarus và Kazakhstan, sau đó tăng thêm Armenia vào ngày 01/01/2015, khi EACU trở thành Liên minh Kinh tế Á Âu (Eurasian Economic Union - EAEU hoặc EEU). Kyrgyzstan gia nhập vào năm 2015. Thuế này được tính toán theo phân loại và được áp dụng với giá trị hải quan của hàng hoá nhập khẩu, bao gồm cả phí vận chuyển và bảo hiểm.

Hàng hoá nhập khẩu bởi đối tác nước ngoài để đóng góp bằng hiện vật cho vốn điều lệ của doanh nghiệp mới được miễn thuế nhập khẩu trong thời hạn quy định tại văn bản điều lệ và thuế GTGT nhập khẩu theo những điều kiện nhất định (ví dụ hàng hoá đủ



tiêu chuẩn là thiết bị công nghệ không có tương tự sản xuất tại Nga).

Nhìn chung, hàng hóa sản xuất, lắp ráp tại Nga, bất luận bởi một công ty Nga hoặc nước ngoài, và sau đó được xuất ra khỏi Nga, sẽ không chịu thuế GTGT. Nếu những hàng hóa này được xuất khẩu trước khi nhận được thanh toán, sẽ không phải chịu thuế GTGT. Mặt khác, nếu nhận được thanh toán trước khi giao hàng, nhà xuất khẩu phải nộp thuế GTGT và sau đó yêu cầu các cơ quan thuế hoàn lại. Những thay đổi về phương pháp thu thuế GTGT đối với các chủ thể nhất định như ngoại giao đoàn, có hiệu lực từ ngày 01/01/2010, đã gây ra một số rắc rối khi các doanh nghiệp và các cơ quan chính phủ thực hiện các điều chỉnh cần thiết theo hệ thống đã sửa đổi này.

### **Thuế phúc lợi xã hội**

Kể từ ngày 01/01/2010, Thuế xã hội hợp nhất đã được thay thế bằng các khoản đóng góp an sinh xã hội (theo bảng lương) vào Quỹ hưu trí nhà nước, Quỹ An sinh Xã hội, Quỹ Bảo hiểm y tế liên bang và Quỹ Bảo hiểm y tế lãnh thổ. kinh doanh là chịu trách nhiệm về toàn bộ số tiền đóng góp an sinh xã hội và số tiền không được khấu trừ từ nhân viên. Việc thực hiện gần đây của sự thay đổi trong các loại thuế an sinh xã hội đã dẫn đến một số nhầm lẫn, như các doanh nghiệp và văn phòng chính phủ làm cho các điều chỉnh cần thiết để hệ thống mới.

Các khoản đóng góp an sinh xã hội áp dụng theo tỷ suất tổng hợp là 30% trên mức lương hàng năm của một nhân viên và ngưỡng này có thể được Chính phủ Nga điều chỉnh trong tương lai. Phần tiền lương hàng năm của nhân viên vượt quá ngưỡng này được miễn các khoản đóng góp an sinh xã hội. Các khoản đóng góp an sinh xã hội được thanh toán như sau: 22% cho Quỹ Lương hưu Nhà nước (SPF), 2,9% cho Quỹ an sinh xã hội (SSF), 5,1% cho Quỹ Bảo hiểm y tế liên bang.

Các khoản đóng góp an sinh xã hội áp dụng cho tất cả các khoản thanh toán cá nhân, bao gồm các cá nhân áp dụng hệ thống thuế đã được đơn giản hóa, ngay cả khoản thanh toán từ thu nhập ròng. Tiền lương hay các khoản thanh toán khác cho công dân nước ngoài hiện diện tạm thời tại Nga (tức là, không có giấy phép thường trú) không phải chịu các khoản đóng góp an sinh xã hội. Các khoản đóng góp an sinh xã hội được trả hàng tháng và các kết quả tính toán các khoản đóng góp an sinh xã hội được nộp cho đến năm 2017 cho SPF và SSF trên cơ sở hàng quý.

Ngày 01/01/2017, FTS tiếp nhận báo cáo và các khoản thanh toán trợ cấp xã hội đối với các khoản dành cho đóng góp tai nạn tại nơi làm việc mà SSF quản lý và lương hưu sẽ được kiểm soát bởi SPF.

Tỷ lệ đóng góp an sinh xã hội được áp dụng cho các loại hình kinh doanh nhất định, bao gồm các công ty phần mềm và công nghệ cao (14% từ 2011-2017) và các công ty tham gia vào các dự án sáng tạo đặc biệt (14%). Các công ty là thành viên của dự án Skolkovo trả 20% cho SPF và được miễn các khoản thanh toán cho SSF và Quỹ Bảo hiểm Y tế Liên bang.



Bảo hiểm tai nạn lao động do người sử dụng lao động chi trả ngoài các khoản đóng góp an sinh xã hội. Tỷ lệ khác nhau tùy thuộc vào cấp độ rủi ro nghề nghiệp đã được xác lập.

### **Thuế cổ tức, tiền lãi và thuế thù lao**

Các pháp nhân nước ngoài không có đại diện kinh doanh ở Nga phải chịu thuế khấu trừ 10% trên các dịch vụ vận chuyển hàng hóa được cung cấp ở Nga. Thuế thu nhập đối với phần lớn thu nhập từ Nga, bao gồm lãi suất, tiền bản quyền, thu nhập từ cho thuê mua và các hoạt động từ tài sản cho thuê được đánh thuế ở mức 20%.

Cổ tức bị đánh thuế ở mức 15%. Mức thuế suất này thường được giảm trừ theo hiệp ước áp dụng về tránh đánh thuế hai lần.

Lãi suất đối với một số loại chứng khoán địa phương và nhà nước, trái phiếu thế chấp và thu nhập nhất định từ các chứng nhận tham gia vào khoản cho vay thế chấp là đối tượng được giảm thuế.

### **Thuế đất đai, bất động sản và thu nhập cá nhân**

Chính quyền các địa phương có thể áp đặt thuế đất đai theo loại và vị trí. Thuế suất này cao hơn ở Moscow và St Petersburg so với một số thành phố khác và các khu vực nông thôn.

Thuế suất thu nhập cá nhân áp dụng chung cho cư dân chịu thuế người Nga là 13% đối với thu nhập trên toàn thế giới (người không cư trú chịu thuế 30% trên nguồn thu nhập nhận được tại Nga).

### **Nhượng quyền thương mại**

Mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại chỉ được du nhập vào Nga vào đầu những năm 1990. Các hợp đồng nhượng quyền thương mại nước ngoài đầu tiên chủ yếu là các chuỗi nhà hàng của Mỹ và Ý. Pháp luật về nhượng quyền thương mại đã chính thức thông qua vào năm 1994 bởi Luật Dân sự Nga, cụ thể là tại Chương 54, theo đó nhượng quyền thương mại được định nghĩa là một “sự nhượng quyền kinh doanh”. Kể từ đó số lượng các công ty nhượng quyền thương mại đã phát triển đều đặn. Trong khi các hãng nhượng quyền thương mại nước ngoài thống trị thị trường trong thập kỷ đầu tiên, một số nhà bán lẻ, các chuỗi nhà hàng và nhà thuốc của Nga đã bắt đầu mở rộng bằng cách sử dụng mô hình nhượng quyền thương mại này.

Hiện nay, có nhiều tổ chức nhượng quyền thương mại của Nga hơn là của nước ngoài. Rất khó để ước tính số lượng của các thương hiệu nhượng quyền thương mại hiện đang hoạt động tại Nga bởi vì một số được đăng ký dưới nhiều hình thức pháp lý khác, chẳng hạn như thông qua các thỏa thuận cấp phép hoặc hợp đồng bán hàng. Các mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại đã phát triển chủ yếu trong các lĩnh vực

nhà hàng và thức ăn nhanh, bán lẻ và dịch vụ tiêu dùng khác. Hầu hết các nhà nhượng quyền thương mại đều chọn thiết lập quan hệ đối tác với bên nhận nhượng quyền ở Moscow hay St Petersburg.

Tuy nhiên, có một số thành phố khác với dân số trên 1 triệu người, có thể đưa ra nhiều cơ hội tuyệt vời để mở rộng.

Hiện vẫn còn một số những kẽ hở trong pháp luật về nhượng quyền thương mại của Nga, nhưng các doanh nhân nhượng quyền thương mại địa phương, với sự giúp đỡ của Hiệp hội Nhượng quyền thương mại Nga, được thành lập vào năm 1997, đang tích cực hoạt động để tạo ra một môi trường kinh doanh và pháp lý thuận lợi hơn cho việc mở rộng kinh doanh nhượng quyền thương mại tại Nga, hỗ trợ và bảo vệ lợi ích của các thành viên.

Theo những sửa đổi Bộ luật Dân sự của Nga tính kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2008, vấn đề liên quan của thỏa thuận nhượng quyền thương mại hiện tại bao gồm các quyền sử dụng nhãn hiệu, nhãn hiệu dịch vụ và bất kỳ vật thể độc quyền khác, trong việc chỉ định thương mại và bí quyết đặc biệt mà không thể cung cấp miễn phí. Ngoài ra, đối với một thỏa thuận nhượng quyền thương mại có hiệu lực, thỏa thuận đó phải được thực hiện dưới dạng văn bản và đăng ký với Cơ quan Liên bang về Sở hữu trí tuệ, Bằng sáng chế và Thương hiệu (Rospatent).

Cuộc triển lãm nhượng quyền thương mại quốc tế Buy Brand, được tổ chức hàng năm tại Moscow vào tháng Chín, là một cách tuyệt vời để tạo các mối liên lạc và làm quen với thị trường này.

## Tiếp thị trực tiếp

Trước tình hình một số kênh phân phối tại Nga vẫn còn tương đối kém phát triển, tiếp thị trực tiếp đã trở thành một phương án thay thế hiệu quả và có lợi, đặc biệt là bên ngoài Moscow và St Petersburg. Tiếp thị từ xa (Telemarketing) và tiếp thị bằng fax cho khách hàng kinh doanh hiện khá phổ biến ở các thành phố của Nga, nhưng nó không hiệu quả lắm. Các kênh tiếp thị trực tiếp khác (bằng catalog và thương mại điện tử) đang phát triển khá nhanh chóng.

Trực tiếp bán hàng (như các sản phẩm chăm sóc sức khỏe và làm đẹp) cũng là phương thức hoạt động tốt và tiết kiệm về mặt chi phí cho người phân phối, vì phát triển được một mạng lưới phân phối hiệu quả. Đối với một số lượng lớn công nhân thiếu việc làm và những người đã về hưu ở Nga, phương án bổ sung thu nhập của họ thông qua bán hàng trực tiếp là khá hấp dẫn.

Thị trường bán hàng trực tiếp của Nga chiếm 2% thị trường thế giới. Các công ty bán hàng trực tiếp hàng đầu như Avon, Amway, Mary Kay, Oriflame, Herbalife và Tupperware đang hoạt động tại Nga. Liên đoàn các Hiệp hội Bán hàng Trực tuyến Thế giới cho thấy doanh số bán hàng trực tiếp tại Nga năm 2015 lên tới 2,145 tỷ USD (giảm 5,5% so với năm 2014) và khoảng hơn 5 triệu nhân viên bán hàng tham gia bán

hàng trực tiếp ở Nga (cũng giảm 5% so với năm 2014). Sự sụt giảm có thể được giải thích do giá cả tăng 30% đối với các sản phẩm chủ yếu được nhập khẩu. Bán lẻ trực tiếp cá nhân hầu hết thành công đối với các sản phẩm mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân (62%, tăng 1% so với năm 2014), sức khỏe (19%, tăng 3% so với năm 2014).

Theo Euromonitor, Avon Products đã dẫn đầu lĩnh vực bán hàng trực tiếp năm 2016, với 25% thị phần. Công ty được lợi từ số lượng các đại diện bán hàng tích cực ngày càng tăng. Thị phần của Amway giảm từ 15% năm 2015 còn 13% vào năm 2016, tiếp theo là Avon xếp vị trí thứ hai.

Các công ty bán hàng trực tiếp hàng đầu như Amway, Avon, Mary Kay và Tupperware đang hoạt động tích cực tại Nga. Theo luật pháp Nga, các công ty không thể sử dụng hình thức bán hàng trực tiếp cho các sản phẩm như phụ gia thực phẩm hoạt tính sinh học và các vitamin. Hiện nay, các sản phẩm này chỉ có thể được bán thông qua các hiệu thuốc, quầy, và các cửa hàng y tế. Để biết thêm thông tin về ngành bán hàng trực tiếp tại Nga, hãy ghé thăm trang web của Hiệp hội Bán hàng trực tiếp của Nga tại: <http://www.rdsa.ru/eng.html>.

### **Liên doanh/cấp phép**

Các công ty nước ngoài có thể trở thành đối tác chiến lược với các công ty Nga bằng cách nắm lấy một phần vốn trong các công ty cổ phần Nga và thành lập các liên doanh (LD). Thành lập một liên doanh tại Nga đòi hỏi phải có kế hoạch tỉ mỉ và sự cam kết lâu dài. Trong hầu hết trường hợp, người ta khuyên các đối tác nước ngoài nên nắm lấy quyền quản lý và biểu quyết. Các liên doanh, trong đó các đối tác nước ngoài giữ phần vốn thiểu số, sẽ phụ thuộc vào những ý định tốt của phía sở hữu đa số người Nga. Kinh nghiệm cho thấy các cổ đông thiểu số nước ngoài có thể phải đối mặt với khó khăn nghiêm trọng trong việc bảo vệ quyền lợi của họ tại các tòa án Nga.

Một lợi thế của liên doanh là nó giúp một công ty nước ngoài có được bản sắc Nga, điều có thể hữu ích trong một nền văn hóa nơi mà nhiều người vẫn còn nghi ngại người nước ngoài. Luật về các ngành chiến lược ban hành vào tháng 5/2008 xác định 42 lĩnh vực công nghiệp đòi hỏi phải có phê duyệt trước của chính phủ Nga đối với việc mua phần vốn kiểm soát của một công ty nước ngoài. Thêm vào đó là áp lực chính trị đang gia tăng ở Nga về yêu cầu về hàm lượng nội địa trong các lĩnh vực trọng điểm hay cho những vụ mua sắm quy mô lớn. Ví dụ, một số khoản đầu tư nước ngoài trong ngành công nghiệp dầu mỏ có thể phải mua 70% hàng hóa và dịch vụ của các nhà cung cấp Nga. Các hãng giúp được công ty sản xuất dầu đáp ứng các yêu cầu này sẽ có một lợi thế trong ngành công nghiệp này.

Các đối tác Nga và nước ngoài thường có quan điểm khác nhau về liên doanh. Các công ty nước ngoài, đặc biệt là các công ty nhỏ, thường xem các liên doanh như là một phương tiện đảm bảo có được một đối tác địa phương giàu kinh nghiệm tại thị trường Nga. Mặt khác, nhiều nhà quản lý Nga xem đối tác nước ngoài chủ yếu như một nguồn vốn lưu động và các nhà quản lý này có thể đặt ưu tiên thấp đối với việc phát triển thị



trường trong nước. Dù có rất nhiều ví dụ về nhiều liên doanh thành công, một nhà đầu tư Mỹ mời gặp khó khăn khi nó cedes giám sát của bất kỳ khía cạnh của một liên doanh với một đối tác Nga mà không chia sẻ cùng một mục tiêu. Trước khi thực hiện các cam kết tài chính hoặc pháp lý, nên tìm hiểu thấu đáo liệu đối tác tiềm năng của mình có cùng chia sẻ các ưu tiên và kỳ vọng hay không. Bất kỳ công ty nào khi tạo thành một liên doanh tại Nga phải quan tâm thường xuyên đến đội ngũ cán bộ quản lý để giữ cho công cuộc kinh doanh tiên tri đúng hướng, cả trước và sau khi liên doanh đã đạt được những thành công thương mại.

Một số loại hình hoạt động kinh doanh cần giấy phép đặc biệt do cơ quan cấp phép có thẩm quyền cấp:

- Khảo sát
- Các hệ thống CNTT và viễn thông không xác định
- Hoạt động dược phẩm và sản xuất dược phẩm
- Phát triển, sản xuất, sửa chữa, kinh doanh và buôn bán vũ khí và trang thiết bị quân sự
- Vận tải hàng hóa và vận chuyển hành khách đường thủy nội địa và đường biển
- Sử dụng vật liệu có tính bốc cháy và nguy hiểm cao cho sản xuất
- Sản xuất, lưu trữ, sử dụng và phân phối các vật liệu nổ trong ngành công nghiệp được chỉ định
- Các hoạt động giáo dục, vv

Danh mục đầy đủ các hoạt động yêu cầu phải có giấy phép được quy định trong Luật liên bang "Về việc cấp phép cho một số loại hoạt động nhất định" số 99, ngày 04/5/2011, với những sửa đổi được thông qua bởi Luật liên bang số 185 (FZ - N185) tháng 7/2013.

Các trở ngại chính phải được khắc phục bao gồm các mức chất lượng đạt được bởi các cơ sở của Nga khi không được tái trang bị lớn, bảo hộ sở hữu trí tuệ không bảo đảm và khó nhận được các khoản thanh toán thường xuyên và kịp thời. Ngược lại, các công ty Nga nói chung đang háo hức để cấp giấy phép công nghệ của họ cho các công ty nước ngoài để đổi lấy dòng tiền mặt.

### **Bán hàng cho Chính phủ**

Hoạt động mua sắm của chính phủ luôn luôn là một động lực mạnh mẽ cho sự phát triển của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Nga. Với số lượng tài sản của chính phủ thời hậu Xô Viết, thị trường mua sắm của nhà nước là khá ấn tượng về mặt giá trị. Thuật ngữ "Mua sắm của chính phủ" bao gồm tất cả các cơ quan nhà nước, các bộ, các quỹ ngoài ngân sách của nhà nước, nhà máy và xí nghiệp quốc doanh, các trường trung

học, các bệnh viện, các công ty điều hành các cơ sở vật chất cơ sở hạ tầng như Mosvodokanal – là công ty vận hành hệ thống cấp và thoát nước của Moscow hoặc GorMost Công ty quản lý tất cả các cầu, công viên và bãi cỏ ở Moscow.

Những đơn vị này mua rất nhiều loại sản phẩm từ văn phòng phẩm đến thiết bị xây dựng đường xá phức tạp, và từ thực phẩm đến thuốc men và trang thiết bị y tế.

Bộ Phát triển Kinh tế (MED) và Kho bạc có trách nhiệm triển khai chính sách mua sắm của Nga. Tất cả các sáng kiến pháp lý được phát triển bởi Bộ này và đôi khi phối hợp với Bộ Công nghiệp và Thương mại, tuy nhiên, MED luôn luôn chủ trì trong bất kỳ dự án phối hợp chung nào.

Mặt khác, đây luôn là một vấn đề đầy thách thức cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa khi tham gia cung cấp cho các cơ quan chính phủ hoặc các cấu trúc trực thuộc. Cho đến năm 2005, không hề có bất kỳ luật phù hợp nào điều chỉnh các hoạt động mua sắm, dẫn đến một số hành vi tham nhũng. Công ty gần gũi với ban quản lý các tổ chức công cộng nhà nước thường đàm phán trước kết quả của đấu thầu, nên không hề có sự cạnh tranh thị trường công bằng.

Nhiều công ty đã gặp phải vấn đề đó, mặc dù là một nhà sản xuất lớn về loại hàng hóa này và chào giá tốt nhất, họ vẫn không thể thắng thầu. Có khả năng là hội đồng đấu thầu sẽ tìm thấy một lỗi nhỏ trong đơn xin tham gia đấu thầu hoặc các chi tiết kỹ thuật để từ chối giá thầu và ưu tiên cho nhà thầu khác.

Luật Liên bang Nga N94-ФЗ ngày 21 tháng Bảy năm 2005 yêu cầu tất cả các khách hàng thuộc chính phủ liên bang, khu vực và thành phố phải phát hành tất cả các thông tin về các cuộc đấu thầu, đấu giá và các thủ tục mua sắm khác của chính phủ lên Internet. Các luật khác điều chỉnh việc mua sắm của chính phủ ở Nga là: Luật Liên bang 218-ФЗ, 53-ФЗ, 142-ФЗ, 207-ФЗ, 229-P (về sàn thương mại điện tử [www.zakuki.gov.ru](http://www.zakuki.gov.ru)), và 94-ФЗ (chống tham nhũng trong mua sắm của chính phủ). Cộng đồng doanh nghiệp cũng như nhiều tổ chức công cộng thừa nhận rằng pháp luật dưới hình thức hiện tại cho phép tham nhũng nhiều.

Vì vậy, Tổng thống Medvedev đã ra lệnh cho MED sửa đổi luật và áp dụng các sửa đổi về chống tham nhũng. Ngày 11 tháng 11 năm 2010, cách diễn đạt mới về bộ luật này đã được Duma Quốc gia (Quốc hội Nga) phê chuẩn. Các luật này quy định các chính sách mua sắm mới của chính phủ và hướng vào các thực hành kinh doanh minh bạch với các quy tắc và cơ hội bình đẳng cho tất cả những người tham gia. Trong năm 2011, luật này đã được sửa đổi một lần nữa, và cập nhật để phù hợp với các dự án quy mô lớn của chính phủ như các hoạt động chuẩn bị cho Diễn đàn APEC 2012 do Nga tổ chức vào tháng Chín năm 2012. Bản mới nhất của bộ luật này ghi ngày 21/11/2011.

Nếu một công ty nước ngoài đang muốn tham gia thị trường Nga và trở thành nhà cung cấp cho chính phủ phải xem xét liệu thiết bị hoặc các sản phẩm của mình có cạnh tranh với bất kỳ hàng hoá tương tự sản xuất tại Nga hay không.

Luật liên bang quy định việc ưu tiên cho các nhà sản xuất trong nước. Luật này cũng



nói rằng trong các trường hợp hàng hoá nước ngoài có giá thầu cao hơn hàng trong nước vì lý do nào đó, người bán sẽ chịu một khoản chiết khấu từ 10-15%.

Triển vọng thành công của các nhà sản xuất nước ngoài trong việc bán hàng cho chính phủ thường phụ thuộc vào việc xác định đối tác thích hợp trong thị trường này. Mô hình bán hàng trực tiếp (B2G) không phù hợp với thị trường Nga trước tiên là bởi vì chính phủ yêu cầu hàng hoá được đấu thầu phải có sẵn để thỏa thuận tại chỗ và điều này chỉ có thể thực hiện được khi công ty điều hành hoạt động riêng của mình hoặc có một đối tác, và thứ hai là bởi vì nhà thầu phải là một pháp nhân đặt cơ sở ở Nga. Điểm mấu chốt thứ hai để thành công là phát hiện ra các cơ hội đặc biệt mà các công ty của Nga không có lợi thế cạnh tranh hoặc đưa ra được các giải pháp có giá tốt hơn các nhà cung cấp địa phương, bằng cách sử dụng lợi thế về mặt hậu cần hoặc tài chính.

Nghị định của Chính phủ ngày 05/12/2008 (№ 427) qui định rằng hàng chế tạo ở Nga sẽ được hưởng ưu đãi 15% nếu có hàng sản xuất ở nước ngoài tham gia dự thầu và nếu một công ty cung cấp hàng hóa nước ngoài thắng thầu, hợp đồng sẽ được ký kết với giá giảm 15%.

Nghị định này sẽ không hiệu lực nếu các sản phẩm hoặc dịch vụ được tìm kiếm không có loại tương tự cạnh tranh ở Nga. Vì những lý do này, nên tham gia thị trường mua sắm chính phủ Nga bằng một danh mục sản phẩm độc đáo hoặc nên bắt đầu các hoạt động sản xuất tại Nga.

Luật Liên bang 94-ФЗ về mua sắm của chính phủ không có hiệu lực đối với những đơn vị độc quyền tự nhiên như Gazprom hoặc Đường sắt Nga hoặc Rosneft. Tuy nhiên, tình hình chính sách mua sắm hiện hành tại các công ty quốc doanh này đang được xem xét lại và làm cho các chính sách này chịu phụ thuộc vào luật liên bang để tăng cường cơ cấu chi tiêu và cắt giảm chi phí quá mức. Sự thay đổi như thế trong chính sách mua sắm tại các tập đoàn nhà nước sẽ là một bước tiến tới việc loại bỏ tham nhũng tại các công ty này. Các cơ quan quản lý chính xem xét các khiếu nại về các công ty và các cơ quan vi phạm pháp luật về mua sắm là Cơ quan chống độc quyền Liên bang, MED, và Bộ Nội vụ (khi có án hình sự).

Để xem danh sách các cuộc đấu thầu, có thể đến trang web chính phủ: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) hiện chỉ có tiếng Nga.

Các công ty nhà nước như Đường sắt Nga hoặc Gazprom có trang web phiên bản tiếng Anh cung cấp thông tin về các cuộc đấu thầu của họ.

### **Các kênh phân phối và bán hàng**

St Petersburg vẫn là cảng nhập khẩu chính của nhiều loại sản phẩm tiêu dùng và công nghiệp cho khu vực Nga thuộc châu Âu (phía tây của Urals). Vladivostok là cảng nhập khẩu chính cho vùng Viễn Đông thuộc Nga. Nhìn chung, cơ sở hạ tầng giao thông vận tải ở đất nước rộng lớn này vẫn còn kém phát triển và cần nâng cấp lớn. Phần lớn hoạt động vận chuyển hàng hóa bằng mạng lưới đường sắt và đường bộ đang có nhu cầu mở

rộng. Nhiều hãng giao nhận hàng hóa và chuyển phát nhanh lớn của phương Tây hiện đang hoạt động tích cực tại Nga.

Các kênh phân phối được tổ chức tốt đã phát triển đáng kể trong vài năm qua, đặc biệt là ở các trung tâm dân cư chính, như Moscow và St Petersburg, và đã bắt đầu mở rộng ra các vùng. Trong lĩnh vực tiêu dùng, một số cửa hàng bán lẻ quy mô lớn gần đây đã xuất hiện tại Moscow, có thể mua số lượng lớn và đàm phán các cam kết tương đối dài hạn. Các trung tâm mua sắm lớn đã mở ra trên đường vành đai bao quanh thủ đô và đang làm cho môi trường bán lẻ Moscow có nhiều đặc điểm hơn các thành phố châu Âu khác. Trung tâm mua sắm và các cửa hàng lớn rất thường thấy ở St Petersburg, Moscow và nhiều thành phố khác của Nga. Bằng cách sử dụng những tổ chức phân phối trong nước, nhiệm vụ mang hàng hóa sang thị trường ở Nga đã dễ dàng hơn rất nhiều. Tuy nhiên, phạm vi bao phủ về địa lý có thể bị giới hạn, và việc tiếp cận thị trường tại một số khu vực vẫn có thể còn nhiều vấn đề. Trong các khu vực này, công ty nước ngoài có thể gặp phải hệ thống phân phối thất thường, sự cạnh tranh khắc nghiệt và không thể đoán trước, và việc tiếp thị truyền khẩu. Mặc dù Nga tự hào với con số các cửa hàng kiểu Tây ngày càng tăng tại các thành phố lớn, phần lớn hoạt động phân phối và bán lẻ vẫn diễn ra thông qua các kênh không chính thức như các quán nhỏ (kiosks) và các chợ trời. Các công ty nước ngoài với một chiến lược phát triển thị trường dài hạn có thể nhận thấy rằng thị trường khu vực cũng đáng giá để khai phá.

Lĩnh vực bán lẻ phát triển nhanh chóng trong những năm gần đây. Các cửa hàng giảm giá, đại siêu thị, siêu thị và các cửa hàng chuyên biệt đã tăng 20% trong khoảng thời gian từ năm 2012 đến năm 2016. Tuy nhiên, vào năm 2016, lĩnh vực này đã chậm lại và giảm 13%. Năm 2016, doanh số bán thấp nhất trong lĩnh vực bán lẻ phi thực phẩm, đặc biệt là hàng điện tử tiêu dùng, may mặc và đồ gia dụng. Một số nhà bán lẻ quần áo lớn như Finnish Stockmann, Spanish Desigual, Maratex Nga/ Ba Lan đã công bố đóng cửa hoặc bán việc kinh doanh của họ tại Nga.

Theo tạp chí Retail & Loyalty, lĩnh vực bán lẻ thực phẩm có một số dấu hiệu của việc sáp nhập: 10 chuỗi liên bang lớn nhất đã tăng thị phần của họ thêm 2,9% chủ yếu là do phí tổn của các cửa hàng bán lẻ nhỏ hơn và do sự suy giảm kinh tế nói chung.

Theo Data Insight, 68% người Nga đang sử dụng hoặc có ý định sử dụng các ứng dụng thương mại điện tử và thương mại di động để tìm kiếm hoặc mua hàng hoá, và khối lượng bán hàng trực tuyến tăng hơn gấp đôi (2,5 lần) trong vòng 03 năm trở lại đây. Trong số các kênh truyền thống, đại siêu thị tăng trưởng nhanh nhất, mặc dù vẫn là kênh có tỷ lệ thâm nhập thấp nhất - thấp hơn 7 đến 8 lần so với các nước phát triển và ít hơn 3 đến 4 lần so với các thị trường đang phát triển. Các chuyên gia dự đoán rằng các cửa hàng giảm giá sẽ đạt số lượng bán hàng lớn nhất vào năm 2018 trong số tất cả các kênh bán lẻ truyền thống.

Những người quản lý phân phối thành công sản phẩm dựa vào sự kết hợp ứng biến và đổi mới, kết hợp với sự đầu tư thời gian đáng kể và kiên nhẫn đối mặt với những trở ngại và thách thức. Các công ty nước ngoài có chiến lược phát triển thị trường lâu dài

có thể tìm thấy các thị trường trong khu vực đáng để khám phá.

### **Chuyên phát nhanh**

Theo J'son & Partners Consulting, thị trường chuyên phát nhanh của Nga đã tăng 5% đạt mức 54,6 tỷ RUB (khoảng 850 triệu USD) trong năm 2015. Thị trường Nga chiếm 0,5% thị trường chuyên phát nhanh toàn cầu. Thị trường chuyên phát nhanh của Nga tăng trưởng 30%/năm cho đến năm 2015, nhưng tăng trưởng thị trường đã giảm đáng kể do suy thoái kinh tế và biến động tỷ giá. 38 thành phố lớn nhất của Nga, bao gồm Moscow, St. Petersburg và các thành phố có hơn 500 nghìn cư dân, tiêu thụ 70% tổng khối lượng dịch vụ chuyên phát nhanh, với hơn 60% thị trường đến từ các giao dịch B2C. Quy mô của phân khúc chuyên phát nhanh B2B, đặc biệt quan trọng đối với các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, không thay đổi kể từ năm 2015.

Theo East West Digital News (báo cáo ngành công nghiệp của EWDN), thị trường thương mại điện tử B2C của Nga đã đạt xấp xỉ 16,3 tỷ USD (hàng hoá vật thể) vào năm 2016, trong đó ước tính 4,3 tỷ USD bán hàng qua biên giới, chủ yếu từ Trung Quốc. Giao hàng thu tiền hộ và gửi trả hàng hóa một phần là những hoạt động phổ biến ở Nga, dẫn đến chi phí giao hàng ngày càng tăng. Một người có thể nhận hàng hóa dưới 31 kg và 1000 Euro mỗi tháng mà không phải đóng thuế hải quan. Ngày 01/01/2017, hải quan Nga yêu cầu dữ liệu hộ chiếu của những người tiếp nhận bưu kiện từ nước ngoài làm tăng đáng kể thời gian giao hàng.

Bưu chính Nga kiểm soát hơn 90% thị trường vận tải B2C xuyên biên giới, nhưng có thị phần nhỏ hơn nhiều trong các hoạt động trong nước. Theo Hiệp hội các công ty chuyên phát nhanh của Nga, DHL là công ty nước ngoài hàng đầu hoạt động trên thị trường. FedEx, TNT và UPS cũng hoạt động rất tích cực, nhưng tổng thị phần của 04 công ty lớn nhất toàn cầu vẫn ít hơn thị phần của các công ty Nga, bao gồm EMS Russian Post, Armadillo, Garantpost, PonyExpress, CityExpress và SPSR.

Khoảng 38% của tất cả các đơn đặt hàng được phân phối qua các điểm nhận hàng. PickPoint là công ty hàng đầu trong phân khúc này với 80% thị phần, kế tiếp là QIWI Post và LogiBox. Lĩnh vực chuyên phát nhanh đang tăng lên tương ứng với tăng trưởng thương mại điện tử. Các chuyên gia cho rằng thị trường chuyên phát nhanh sẽ tăng trưởng 5% mỗi năm trong thời gian gần. Vào năm 2015, AliExpress và eBay ký hợp đồng với các công ty chuyên phát nhanh của Nga, và Amazon sẽ sớm tham gia thị trường Nga.

Hiện nay, thị trường chuyên phát nhanh ở Nga phân khúc cao, mỗi nhà khai thác lớn nhất chiếm ít hơn 5% thị trường. Các chuyên gia trong ngành cho biết việc sáp nhập trong 10 năm tới sẽ chỉ để lại 5 hoặc 6 công ty lớn, bao gồm DHL, Armadillo và UPS.

### **Các yếu tố/kỹ thuật bán hàng**

Như với bất kỳ nước nào, việc tiếp thị và bán hàng hoá và dịch vụ thành công ở Nga



đòi hỏi phải thích ứng với môi trường kinh doanh và tập quán thương mại. Cần tiến hành nghiên cứu thị trường để xác định các cơ hội và đối tác kinh doanh tiềm năng của Nga. Việc lựa chọn đối tác là yếu tố then chốt và chỉ nên được thực hiện sau khi tiến hành thẩm định đầy đủ để xác định danh tiếng và độ tin cậy của họ.

Cả trước và sau khi khai trương hoạt động, phải đi sang Nga để thiết lập và duy trì các mối quan hệ với các đối tác kinh doanh và thấu hiểu các thuộc tính của thị trường. Việc tiếp thị tại Nga cần phải kiên nhẫn, các nhà xuất khẩu nên duy trì một quan điểm dài hạn và đừng trông mong các kết quả tức thời. Việc nối mạng với các công ty đã có mặt trong thị trường cũng như các tổ chức kinh doanh có thể rất hữu ích.

Khi lập kế hoạch kinh doanh nên bao gồm cả quảng cáo, xúc tiến thị trường và các chuyên viên thăm thường xuyên tới Nga. Khi tuyển dụng nhân sự hoặc xác định đối tác kinh doanh, nên sử dụng các nhân tài địa phương, đặc biệt là vì mối quan hệ với chính phủ, vốn có thể rất quan trọng. Các loại dịch vụ chuyên nghiệp, như pháp luật, kế toán và kỹ thuật dễ dàng có thể tiếp cận thị trường nội địa. Nên tránh tình trạng vắng mặt người quản lý, đó là điều quan trọng để giao tiếp thường xuyên với các đối tác kinh doanh của Nga để bảo đảm sự hiểu biết chung về những kỳ vọng. Các đối tác có thể hỗ trợ về kiểm nghiệm và chứng nhận, dịch vụ sau bán hàng, thủ tục hải quan, kho hàng và chuẩn bị các tư liệu tiếp thị và các tài liệu hướng dẫn và tiếp thị bằng tiếng Nga.

Các sản phẩm nước ngoài dự định bán ở Nga cần phải có bảng mô tả bằng tiếng Nga bao gồm thông tin về nội dung, hướng dẫn sử dụng/ giải thích sử dụng, nhà sản xuất, nhà nhập khẩu, giấy chứng nhận... Để biết thêm thông tin, vui lòng tham khảo [Luật RF "Về bảo vệ quyền lợi của khách hàng"](#)

Việc kinh doanh phải luôn thực hiện phù hợp với tất cả các luật và quy định của Nga (thuế, hải quan, lao động, vv), cũng như các thông lệ kinh doanh tiêu chuẩn, bao gồm cả quản trị doanh nghiệp và thực hành kế toán. Các công ty cũng nên xem xét thực hiện các chương trình trách nhiệm xã hội tại thị trường Nga.

Nhà xuất khẩu nên tránh bán hàng bằng tài khoản mở (open account) cho đến khi đã phát triển được một hồ sơ theo dõi vững chắc về người mua. Thủ tục vận chuyển và các loại phương tiện tài chính an toàn khác đều có sẵn. Các nhà xuất khẩu cần chuẩn bị để điều chỉnh giá theo biến động tiền tệ.

Những người mua hàng của Nga nói chung khá phức tạp và có giáo dục cao. Họ có thể là những người sử dụng internet và dễ dàng tiếp nhận hàng nhập khẩu. Những người mua hàng Nga có thể khá nhạy cảm về giá, nhưng thường sẵn sàng trả tiền cho hàng có chất lượng, đặc biệt là các thương hiệu nhập khẩu đáng tin cậy và được công nhận – thêm một lý do nữa để đầu tư vào quảng cáo.

## **Thương mại điện tử**

Với hơn 70 triệu người sử dụng Internet hàng tháng, Nga có số lượng đối tượng trực



tuyên lớn nhất châu Âu. Mặc dù tình hình kinh tế khó khăn nhưng triển vọng dài hạn về tăng trưởng tốt. Theo ấn bản mới của East West Digital News (EWDN), báo cáo thương mại điện tử của Nga, trích dẫn dữ liệu từ cơ quan Data Insight của Nga, doanh số bán hàng trực tuyến năm 2016 đã vượt con số 26 tỷ USD, tăng hơn 20% so với năm trước. Con số này bao gồm 16 tỷ USD hàng hoá vật thể và 10 tỷ USD du lịch trực tuyến. Cho đến năm 2015, thị trường trực tuyến đã tăng 25% mỗi năm. Data Insight cũng báo cáo rằng vào năm 2015, bán lẻ trực tuyến trong nước của Nga đã tăng, đạt 650 tỷ USD (+ 16%), với giá trị đơn hàng trung bình khoảng 4.050 RUB (tăng từ 3.750 RUB vào năm 2014). Tuy nhiên, nếu xét về khía cạnh đồng USD do sự mất giá mạnh của đồng RUB, quy mô thị trường giảm còn 10,5 tỷ USD, giảm 28% so với năm 2014.

- **Xu hướng thị trường hiện tại**

Theo Báo cáo Thương mại điện tử Nga của EWDN, thị trường thương mại điện tử của Nga tiếp tục tăng trưởng trong năm 2016 ngay cả khi bán lẻ ngoại tuyến bị ảnh hưởng nặng nề bởi cuộc khủng hoảng kinh tế. Cơ sở hạ tầng bất động sản đã trở nên rẻ hơn và dễ tiếp cận hơn, và những người tham gia chính đang tận dụng lợi thế để xây dựng kho bãi và các cơ sở hoàn thiện. Mặc dù nhu cầu vượt quá nguồn cung trên thị trường dịch vụ hoàn chỉnh (lấy hàng, nhập kho, đóng gói, và chuyển đến tay người mua hàng đúng hẹn) nhưng điều kiện chuyển phát trên khắp nước Nga đã cải thiện.

Năm 2016, nhóm sản phẩm phổ biến nhất là quần áo, giày dép và lối sống, phương tiện truyền thông và giải trí, viễn thông, điện tử tiêu dùng, nhà ở và vườn, sức khỏe và vẻ đẹp, và các sản phẩm khác.

- **Thương mại điện tử trong nước (B2C)**

Theo Báo cáo Thương mại Điện tử của Yandex ở Nga, công ty khai thác thanh toán Robokassa và công ty phân tích Openstat đã xác định được 1,17 triệu "trang web thương mại" với tên miền .ru, .su và .рф trong số hơn 3 triệu trang web trên internet tại Nga năm 2014. Trong số "các trang web thương mại" này, chỉ một phần nhỏ có thể thực sự được xem là trang web thương mại điện tử hàng hóa thực thể được quan tâm. Vào năm 2014, InSales ước tính số lượng các trang web thương mại điện tử (có chức năng giỏ mua hàng) là 43.000. Trong số các trang web này, ít nhất 50 website đạt hơn 4 tỷ RUB (khoảng 100 triệu USD) doanh thu mỗi năm, và 950 website đạt được hoặc vượt quá 200 triệu RUB (5,2 triệu USD).

- **Thương mại Điện tử qua biên giới**

Theo Hiệp hội Bưu chính và Công nghiệp NAMO của Nga, phân khúc thương mại điện tử xuyên biên giới có mức tăng trưởng nhanh nhất, tăng 26% về giá trị và 80% số lượng lô hàng và kiện hàng nhỏ và hơn 4 tỷ USD đối với hàng hoá vật chất.

Sự phát triển của phân khúc này tăng chủ yếu phần lớn do các công ty Trung Quốc - đáng chú ý là sàn giao dịch B2C của Alibaba trang Aliexpress.ru - nhưng các đối thủ chính ở phương Tây bao gồm Amazon, Asos, Next và Yoox cũng nằm trong phân khúc phát triển này.

Theo eMarketer, năm 2015, 39% người mua sắm trực tuyến của Nga đã mua hàng xuyên biên giới ít nhất một lần trong năm. Quần áo, phụ kiện và giày dép là những sản phẩm phổ biến nhất của Nga ở nước ngoài, chiếm hơn 51% số lượng mua hàng xuyên biên giới của Nga. Loại hàng hóa mua nhiều thứ hai là mỹ phẩm, các sản phẩm làm đẹp và y tế. Một số loại hàng hóa phổ biến khác mà người Nga tìm đến cửa hàng nước ngoài bao gồm đồ chơi, hàng điện tử và hàng gia dụng.

- **Thương mại điện tử B2B**

Theo nghiên cứu của Moscow Times, năm 2015, 68% các công ty Nga đã sử dụng nền tảng giao dịch điện tử cho các mục đích mua sắm. Theo dữ liệu từ Trung tâm B2B, việc mua hàng trực tuyến của doanh nghiệp và chính phủ đã tăng 40% trong 9 tháng đầu năm 2014 so với cùng kỳ năm 2013.

Phần lớn hoạt động kinh doanh này phát sinh từ các sản phẩm và dịch vụ xây dựng, với hơn 1/5 số lượng mua hàng thực hiện trong năm 2014. Tiếp sau là việc mua sắm máy móc và các sản phẩm chuyên dụng cho ngành công nghiệp khai thác mỏ và dầu mỏ, chiếm 18,6% tổng số mua hàng trực tuyến B2B được ghi nhận trên B2B-Center.

Khi việc mua sắm trực tuyến B2B tăng lên ở Nga thì ngành công nghiệp này được quy định chặt chẽ. Các giao dịch được thực hiện thông qua các nền tảng thương mại điện tử B2B chịu ràng buộc về mặt pháp lý do giá trị tài chính lớn của những giao dịch mua bán này. Các thủ tục mua sắm, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhà nước phải đối mặt với những yêu cầu pháp lý nghiêm ngặt.

- **Dịch vụ Thương mại Điện tử**

Đặc điểm địa lý đặc biệt của Nga khiến cho Nga trở thành một thách thức đối với bất cứ ai muốn giao hàng đến Nga hoặc giao hàng trong nội địa nước Nga. Tuy nhiên, các lựa chọn giao hàng đã được cải thiện đáng kể trong vài năm qua. Trong khi Bưu chính Nga bắt đầu cải cách, một số nhà cung cấp mới xuất hiện với dịch vụ chất lượng cao hơn và thời gian giao hàng ngắn hơn đến các thành phố lớn và các thành phố có quy mô vừa trên cả nước.

Trong khi đó, những công ty tham gia thị trường trực tuyến thuần túy như KupiVIP, Lamoda, Ozon và Ulmart đã phát triển các cơ sở lưu kho và cơ sở xử lý phân phối hàng hóa của chính họ trên khắp đất nước. Những công ty khác, như các nhà bán lẻ đa kênh (trực tuyến và ngoại tuyến) Otto và Svyaznoy, đã phát triển hệ thống hậu cần hiện có để phục vụ nhu cầu ngày càng tăng của các chi nhánh thương mại điện tử của họ. Tuy nhiên,

vẫn còn nhiều điều cần được cải thiện và đầu tư cho cơ sở hạ tầng thương mại điện tử của Nga để đáp ứng nhu cầu hiện tại và ngày mai.

- **Quyền sở hữu Trí tuệ trong Thương mại Điện tử**

Một số nguyên tắc chung rất quan trọng đối với các công ty nước ngoài để quản lý hữu hiệu quyền sở hữu trí tuệ ở Nga. Thứ nhất, điều quan trọng là phải có một chiến lược tổng thể để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Thứ hai, quyền sở hữu trí tuệ được bảo hộ ở Nga không giống với các quốc gia khác. Thứ ba, quyền sở hữu trí tuệ phải được đăng ký để được thực thi ở Nga, theo luật địa phương.

Các công ty nước ngoài nên chủ động thực hiện các bước để bảo vệ tài sản trí tuệ ở Nga, bao gồm việc đăng ký nhãn hiệu của công ty với Dịch vụ Liên bang về sở hữu trí tuệ (Rospatent) cũng như cung cấp tài liệu cho cơ quan Đăng ký quyền sở hữu trí tuệ của Dịch vụ Hải quan Liên bang Nga.

Một đối tác kinh doanh tốt là một đồng minh quan trọng trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Cố vấn pháp lý quen thuộc với luật pháp Nga có thể hỗ trợ để củng cố các nghĩa vụ về quyền sở hữu trí tuệ của đối tác bằng cách soạn thảo hợp đồng bao gồm các điều khoản không cạnh tranh và các điều khoản bảo mật/ không tiết lộ.

Các công ty nhỏ và vừa được khuyến khích nên làm việc với các hiệp hội và tổ chức thương mại để hỗ trợ các nỗ lực bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và ngăn chặn hàng giả. Doanh nghiệp có thể xem thêm thông tin về IPR tại website <https://www.stopfakes.gov/article?id=Russia-IPR-Resources>

- **Các trang web thương mại điện tử phổ biến**

Các trang web B2C phổ biến nhất là [WILDBERRIES.RU](http://WILDBERRIES.RU), [ULMART.RU](http://ULMART.RU), [CITILINK.RU](http://CITILINK.RU), [MVIDEO.RU](http://MVIDEO.RU), [ELDORADO.RU](http://ELDORADO.RU), [LAMODA.RU](http://LAMODA.RU), [OZON.RU](http://OZON.RU), [EXIST.RU](http://EXIST.RU), [SVYAZNOY.RU](http://SVYAZNOY.RU), [KUPIVIP.RU](http://KUPIVIP.RU), [AVITO.RU](http://AVITO.RU) , [ALIEXPRESS.RU](http://ALIEXPRESS.RU)

- **Thanh toán trực tuyến**

Dịch vụ giao hàng thu hộ tiền (COD) là xu hướng hiện tại đối với hàng hoá thực thể và sẽ vẫn như vậy trong một thời gian, mặc dù việc sử dụng thanh toán điện tử đang gia tăng dần. Dù ít người sử dụng nhưng nhiều hình thức thanh toán điện tử đang gia tăng. Báo cáo của EWDN cho biết theo ý kiến của các chuyên gia ngành công nghiệp và các doanh nghiệp ngành thương mại điện tử, việc sử dụng thanh toán điện tử sẽ tiếp tục gia tăng. Có nhiều ý kiến khác nhau về đặc điểm của việc sử dụng thẻ ngân hàng trực tuyến.

Nhiều hình thức thanh toán điện tử khác nhau đang gia tăng, mặc dù chỉ một số ít người tiêu dùng sử dụng. Ngoài ra, việc sử dụng nhiều loại thẻ ngân hàng tăng chậm, nhiều giải pháp và dịch vụ mới xuất hiện mỗi năm, và một số trong số đó hướng đến việc đưa ra

phương thức thanh toán phổ biến. Phần khúc lớn của thị trường thanh toán điện tử do các công ty trong nước dẫn đầu, từ các nhà khai thác thanh toán đến các nhà cung cấp dịch vụ di động cho các công ty tiền tệ điện tử.

- **Thương mại Điện tử Di động**

Số người mua sắm di động đã vượt quá 8,5 triệu. Con số này dự kiến sẽ tăng đáng kể khi các thiết bị điện thoại thông minh và dịch vụ truy nhập Internet trực tiếp từ điện thoại di động tăng trưởng phổ biến ở Nga.

- **Marketing kỹ thuật số**

Số lượng và tần suất tìm kiếm sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn phải được phân tích trước khi tung ra chiến dịch ở Nga. Cũng như sử dụng Google Trends, có dịch vụ Yandex hữu ích để giúp bạn chọn những từ thích hợp để sử dụng trên trang web của bạn để thu hút người tiêu dùng: wordstat.yandex.ru.

- **Mua sắm vào ngày nghỉ**

Các nhà bán lẻ nước ngoài phải chuẩn bị chiến dịch quảng cáo, khuyến mại và sản phẩm cho Ngày năm mới của Nga, Ngày của nam giới và Ngày Phụ nữ Quốc tế. 03 ngày lễ này thúc đẩy một phần đáng kể trong mua sắm trực tuyến của Nga và những ngày lễ khác ở phương Tây.

Trong những năm qua, Nga đã bắt đầu tham gia vào ngày bán hàng cuối tuần Black Friday để bắt đầu mùa mua sắm mùa đông. Phần lớn khách hàng mua sắm trong suốt tháng 12 cho ngày trao quà của Nga (Russian gift-giving day) rất phổ biến vào ngày 01/01. Đa số người mua sắm không bắt đầu mua sắm vào tháng 11 và nhiều người mua sắm phút cuối vẫn thực hiện các giao dịch mua sắm vào cuối tháng 12 khi người phương Tây trả lại quà của họ. Một phần ba khách hàng mua sắm vào những ngày nghỉ của Nga chuyển sang Internet để tìm ý tưởng tặng quà và mua hàng, 14% người mua sắm tìm kiếm trực tuyến, nhưng sau đó mua hàng tại các cửa hàng.

Nga công nhận ngày 23/02 là Ngày của Đàn ông hay còn được gọi là ngày vinh danh những người phục vụ trong quân đội Nga, và ngày 08/3 là ngày Quốc tế Phụ nữ. Trong những tuần sắp tới những ngày lễ này, người Nga tìm kiếm một số món quà về mỹ phẩm và các mặt hàng điện tử để đặt cho bạn bè và các thành viên trong gia đình. 03 kỳ nghỉ này là khoảng thời gian mua sắm rất quan trọng và duy nhất đối với Nga trong mùa đông.

Ngoài những ngày lễ này, người Nga cũng tìm kiếm trực tuyến quà tặng Ngày Lễ tình nhân, quà tặng đám cưới, và sinh nhật.

- **Truyền thông xã hội**



Hơn 90% người dùng Internet Nga truy cập mạng xã hội. Mạng xã hội phổ biến nhất ở Nga là Vkontakte với hơn 380 triệu người đăng ký, 65% trong số họ sống ở Nga. VKontakte có 80 triệu lượt truy cập mỗi ngày, 60% từ 25 tuổi trở lên.

- **Xúc tiến Thương mại và Quảng cáo**

Truyền hình, radio, in ấn, và bảng quảng cáo phổ biến khắp mọi nơi trên thị trường Nga. Hầu hết các cơ quan quảng cáo quốc tế đang hoạt động tại Nga, và các cơ quan trong nước cũng có mặt trên thị trường. Việc thực thi một số luật quảng cáo chưa nhất quán, dẫn đến nhiều trường hợp các quảng cáo đã được mua nhưng sau đó không được các quan chức chính quyền địa phương cấp phép. Các công ty quảng cáo lớn ở Nga bao gồm các nhà sản xuất của Nga và nước ngoài thành công trong lĩnh vực hàng tiêu dùng, đặc biệt là trong các lĩnh vực thực phẩm chế biến và đồ uống.

Một nghiên cứu gần đây cho thấy thị trường quảng cáo của Nga đã tăng 11% trong năm 2016 đạt 360 tỷ RUB. Phân khúc dịch vụ tiếp thị tăng 7% đạt 94,5 tỷ RUB. Các hình thức quảng cáo truyền thống vẫn còn nổi bật ở Nga. Tuy nhiên, theo báo cáo của Hiệp hội các cơ quan Truyền thông Nga (AKAR), các loại hình quảng cáo bao gồm quảng cáo ngoài trời, quảng cáo di động, quảng cáo trong nhà và quảng cáo trong rạp chiếu phim, cũng như quảng cáo trên Internet đã tăng lên đáng kể.

Năm 2016, truyền hình là nền tảng quảng cáo hàng đầu với 42% thị trường và tổng doanh thu hơn 150,8 tỷ RUB (2,6 tỷ USD), và có thể tiếp tục giữ vị trí hàng đầu. Quảng cáo trên Internet đã tăng trưởng đáng kể và đứng thứ 02 với 38% thị phần, trong khi báo chí chỉ có 5%.

Các chuyên gia từ Hiệp hội Các Cơ quan Thông tin Nga đã tóm tắt kết quả hoạt động của thị trường quảng cáo vào năm 2016 và CS Moscow tổng hợp số liệu từ năm 2011 - 2016.

Phân khúc thị trường	Doanh số 2016 (tỷ Rúp)	Doanh số 2015 (tỷ Rúp)	% năm 2015	Doanh số 2014 (tỷ Rúp)	Doanh số 2013 (tỷ Rúp)	Doanh số 2012 (tỷ Rúp)	Doanh số năm 2011 (tỷ Rúp)
TV	150,8	136,7	10 %	159.2	156	143,2	131
Kể cả truyền hình mặt đất	146,9	134.2	9 %	155.7	152.2	139,9	128,9
Cáp	3,9	2.5	52 %	4.1	4	3,31	2,16
Internet	136,0	97	21 %	84.6	71.7	56,3	41,8
Quảng cáo	n/a	18.7		19.1	20.1	17,9	15,3

trên các phương tiện truyền thông							
Quảng cáo theo ngữ cảnh	n/a	78.3		65.5	51.6	38,4	26,5
Báo chí	19,7	23.3	- 16 %	33.0	37	41,2	40,4
Báo	5,4	6.5	- 16 %	8.1	8.7	9,5	8,8
Tạp chí	10,7	11.6	- 8 %	16.5	18.5	20,1	19,8
Quảng cáo định kỳ	3,6	5.3	- 32 %	8.5	9.9	11,6	11,8
Quảng cáo ngoài trời	31,4	32	- 1,8 %	40.6	40.7	37,7	34,3
Radio	15,1	14.2	6 %	16.9	16.5	14,6	11,8
Khác	n/a	4.2	- 19 %	5.1	5.7	4,9	4,1
<b>Tổng cộng</b>		<b>307</b>	<b>- 10 %</b>	<b>340.1</b>	<b>327.8</b>	<b>297,8</b>	<b>263,4</b>

Nguồn: Hiệp hội các cơ quan truyền thông Nga [www.akarussia.ru](http://www.akarussia.ru)

### • Mạng xã hội

Nga là thị trường internet với số lượng người dùng lớn nhất châu Âu, trên 105 triệu người, khoảng 74% dân số, và 82% số lượng người dùng trên mạng xã hội hàng ngày.

Cả 02 trang mạng xã hội Nga và phương Tây đang gia tăng phổ biến, đặc biệt là trong các nhóm nhân khẩu học trẻ. 02 trang mạng xã hội phổ biến nhất là VKontakte (VK) của Nga, một nền tảng tương tự như Facebook, và Odnoklassniki, một nền tảng kết nối bạn bè cũ và bạn cùng lớp. VKontakte (VK) là nền tảng xã hội lớn thứ 02 ở châu Âu, và là trang web phổ biến nhất ở Nga, với hơn 380 triệu người dùng đăng ký. Với 60% khách hàng quen thuộc từ 25 tuổi trở lên, VKontakte có 80 triệu lượt khách truy cập mỗi ngày. Odnoklassniki là nền tảng xã hội phổ biến thứ 02 của Nga, với hơn 124 triệu người đăng ký, với khoảng 60% người tham gia trong độ tuổi từ 20 đến 40 tuổi, và 40 triệu lượt truy cập hàng ngày.

Facebook có 13 triệu người dùng Nga.

Một trang web khác ngày càng phổ biến là LinkedIn, có khoảng 6 triệu người dùng Nga trước khi trang web bị chặn bởi cơ quan truyền thông Roskomnadzor của Nga. LinkedIn đã bị chặn sau khi không chuyển dữ liệu người dùng Nga tới các máy chủ ở Nga, vi phạm luật bản địa hóa dữ liệu năm 2014 được đặt ra tại Nga, yêu cầu tất cả các trang web trực tuyến lưu trữ dữ liệu cá nhân trên các máy chủ quốc gia.

Sau đây là danh sách các phương tiện truyền thông và các ấn phẩm in được liệt kê từ mức thâm nhập cao nhất đến thấp nhất ở Moscow:

- **Các kênh truyền hình**

- + Russia 1: <http://www.rutv.ru>
- + ORT: <http://www.1tv.ru>
- + NTV: <http://www.ntv.ru>
- + 5 kanal: <http://www.5-tv.ru/>
- + REN TV: <http://ren.tv/>

- **Các đài phát thanh**

- + Europa Plus: <http://www.europaplus.ru>
- + Dorozhnoye Radio: <https://dorognoe.ru/>
- + Avtoradio: <http://www.avtoradio.ru>
- + Russian Radio: <http://www.rusradio.ru>
- + Retro FM: <http://www.retrofm.ru>

- **Báo chí**

- + **Báo ra hàng ngày**

- Metro: <http://www.metronews.ru/msk>
- Rossiskaya Gazeta: <http://www.rg.ru>
- Moskovsky komsomolets: <http://www.mk.ru>
- Moskva vechernaya: <http://www.vm.ru/>
- Sport-express: <http://www.sport-express.ru/>

- + **Tuần báo**

- Arguments and facts: <http://www.aif.ru>

- Komsomolskaya Pravda Tolstushka: <https://www.kp.ru/daily/friday/>
- 777: <http://www.trisemerki.ru/>
- Vechernyaya Moskva: <http://www.vm.ru/>
- Moskovskovskiy Komsomolets: <http://www.mk.ru/>
  
- + **Các tạp chí ra hàng tuần**
- Antenna – Telesem: <http://www.antenna-telesem.ru>
- Teleprogramma: <http://www.fenix-media.com/izdanie/teleprogramma.htm>
- 7 Days: <http://www.7days.ru>
- Teleweek: <http://teleweek.ru>
- Teshin Yazik: <http://trisemerki.ru/izdaniya/jurnaly/Teschin-Yazyk/index.htm>
  
- + **Tạp chí ra hàng tháng**
- Za rulem: <http://www.zr.ru>
- Vokrug Sveta: <http://www.vokrugveta.ru>
- Caravan of stories: <http://www.karavan.ru>
- Lyublyu Gotovit': <http://www.lublugotovit.ru/>
- [Teshin Yazik/Zyatek](#)
  
- + **Most Popular Web Sites**
- [VKontakte](#)
- [Yandex](#)
- [Youtube](#)
- [Odnoklassniki](#)
- [Google](#)

### **Định giá cả**

Người tiêu dùng Nga thích mặc cả nhưng nay ngày càng có khả năng và muốn trả tiền mua hàng chất lượng. Các nhà xuất khẩu hàng sang Nga cần chuẩn bị để chào giá cạnh tranh cho hàng hoá của mình, khi biết rằng trong nhiều lĩnh vực họ sẽ gặp phải đối mặt với cạnh tranh mạnh mẽ từ hàng giá rẻ của Nga, châu Á và châu Âu và các nước thứ ba khác. Chỉ có một vài ngoại lệ, còn tất cả các hàng hoá và dịch vụ được bán tại Nga phải chịu thuế giá trị gia tăng (VAT) 18%.



Nhập khẩu vào Nga đang chịu thuế GTGT, theo đó thuế được đánh giá trên giá trị CIF của một lô hàng nhập khẩu cộng với thuế áp dụng. Ngoài ra, trong nhiều lĩnh vực có sự cạnh tranh mạnh mẽ trong nước và quốc gia thứ ba, sẽ cần phải chi tiêu tiền cho quảng cáo và quảng bá thương hiệu.

Tất cả các chi phí này phải được tính vào cơ cấu giá xuất khẩu và trở thành một phần của chương trình tiếp thị và bán hàng dài hạn.

### **Dịch vụ Bán hàng / Hỗ trợ khách hàng**

Dịch vụ hậu mãi, đào tạo và hỗ trợ khách hàng tốt có thể là một lợi thế cạnh tranh lớn cho các công ty nước ngoài thâm nhập vào thị trường Nga, vì các nhà sản xuất Nga không thể cung cấp đủ dịch vụ hậu mãi. Tương tự, người mua tất cả các loại thiết bị tinh xảo - từ máy tính đến trang thiết bị kiểm soát quy trình sản xuất, y tế và khai thác mỏ - rất quan tâm đến huấn luyện, vì nhân viên của họ chưa bao giờ sử dụng những sản phẩm hoặc thương hiệu chuyên biệt như thế.

Các công ty nào có khả năng và sẵn sàng cung cấp dịch vụ đào tạo và hỗ trợ cho các sản phẩm, đặc biệt là tại các nơi xa xôi, có thể nhận được một lợi thế đáng kể so với đối thủ cạnh tranh. Ngược lại, các công ty không sẵn sàng để thực hiện cam kết này có thể thấy mình ở vào thế bất lợi rõ rệt so với các công ty khác ở gần Nga và dễ dàng cung cấp việc đào tạo và dịch vụ.

Dịch vụ hậu mãi cũng thường là một thành phần quan trọng trong các thỏa thuận thuê mua tại Nga, và sẽ đóng một vai trò lớn hơn trong quá trình quyết định vì hoạt động thuê mua đang tiếp tục phát triển.

### **Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ**

Có một số nguyên tắc chung rất quan trọng để quản lý có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ tại Nga. Trước tiên, điều quan trọng là phải có một chiến lược tổng thể để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Thứ hai, sở hữu trí tuệ được bảo vệ một cách khác nhau ở Nga. Thứ ba, quyền phải được đăng ký và thực thi ở Nga, theo luật pháp địa phương.

Ví dụ: Việc đăng ký nhãn hiệu và đăng ký bằng sáng chế ở nước ngoài sẽ không bảo vệ bạn ở Nga. Không có gì gọi là "bản quyền quốc tế" tự động bảo vệ tác phẩm của tác giả trên toàn thế giới. Việc bảo vệ chống lại việc sử dụng trái phép ở một quốc gia cụ thể tùy thuộc vào luật pháp quốc gia của nước đó. Tuy nhiên, hầu hết các quốc gia đều đề nghị bảo vệ bản quyền đối với các tác phẩm nước ngoài theo các điều ước quốc tế.

Các công ty cần chủ động thực hiện các bước để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của họ tại Nga, bao gồm đăng ký nhãn hiệu hàng hoá với Cơ quan Liên bang về Sở hữu Trí tuệ, Bằng sáng chế và Thương hiệu (Rospatent) và Cơ quan Hải quan Liên bang Nga.

Việc cấp phép đăng ký bằng sáng chế thường dựa trên nguyên tắc ưu tiên cho người

nộp đơn trước (first-to-file) hoặc phát minh đầu tiên (nguyên tắc ưu tiên cấp bằng phát minh sáng chế được xác định là của người đầu tiên thực sự phát minh chứ không phải là của người đầu tiên nộp đơn xin cấp bằng, first-to-invent) tùy thuộc vào luật của từng quốc gia. Tương tự, việc đăng ký thương hiệu được dựa trên nguyên tắc ưu tiên cho người nộp đơn trước hoặc nguyên tắc quyền ưu tiên sử dụng (first-to-use) tùy thuộc vào từng quốc gia, vì vậy bạn nên cân nhắc xem làm thế nào để có được bằng sáng chế và bảo vệ nhãn hiệu trước khi giới thiệu sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn đến thị trường Nga. Điều quan trọng là các công ty hiểu rằng sở hữu trí tuệ chủ yếu là quyền tư nhân và chính phủ nước ngoài không thể thực thi các quyền cá nhân ở Nga. Người nắm quyền có trách nhiệm đăng ký, bảo vệ và thực hiện các quyền có liên quan, thuê luật sư và cố vấn. Các công ty có thể muốn tìm lời khuyên từ luật sư địa phương hoặc tư vấn về sở hữu trí tuệ từ những chuyên gia về luật pháp Nga.

Một đối tác kinh doanh tốt là một đồng minh quan trọng trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Người tư vấn pháp lý hiểu biết về luật pháp Nga có thể hỗ trợ để củng cố các nghĩa vụ sở hữu trí tuệ của các đối tác bằng cách soạn thảo một hợp đồng bao gồm các điều khoản không cạnh tranh và các quy định bảo mật/không tiết lộ.

Người ta cũng khuyến cáo rằng các công ty nhỏ và vừa nên làm việc với các hiệp hội và các tổ chức ngành nghề để hỗ trợ những nỗ lực bảo vệ quyền SHTT và ngăn chặn hàng giả, bao gồm:

- Hiệp hội các nhà sản xuất quốc gia (NAM)
- Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Quốc tế (IIPA)
- Hiệp hội Thương hiệu Quốc tế - INTA
- Liên minh chống hàng giả và sao chép bản quyền
- Liên minh chống hàng giả Quốc tế - IACC
- Tổ chức Công nghiệp Công nghệ Sinh học - BIO
- Liên minh về Quyền Sở hữu trí tuệ
- Tổ chức Chống Ăn cắp bản quyền Nga (RAPO)
- Liên đoàn Công nghiệp Âm nhạc Quốc gia (NFMI)
- Liên minh kinh doanh phần mềm
- Hiệp hội các nhà sản xuất hàng hiệu tại Nga (RusBrand)
- Cơ quan Liên bang về Sở hữu Trí tuệ, Bằng sáng chế và Thương hiệu - Rospatent
- Cơ quan Hải quan Liên bang Nga
- Cơ quan An ninh Kinh tế, Bộ Nội vụ

## Thẩm tra kỹ càng

Như đã lưu ý trước đây, Nga có thể là một thị trường đầy thách thức với nhiều trở ngại cho các công ty nước ngoài không chịu dành thời gian để tìm hiểu về môi trường kinh doanh và lựa chọn các đối tác địa phương một cách khôn ngoan. Không nên đi tắt khi đánh giá các cơ hội kinh doanh và khi lựa chọn các đối tác địa phương. Cần phải nỗ lực nhiều hơn do nền kinh tế Nga đang tiếp tục quá trình chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch tập trung khép kín sang một nền kinh tế thị trường cởi mở. Điều này có nghĩa là thông tin kinh doanh cơ bản về quy định, quyền sở hữu công ty và xứng đáng tin dụng không phải lúc nào cũng dễ dàng tìm thấy, và các khuôn khổ pháp lý tiếp tục phát triển đòi hỏi các công ty phải luôn cập nhật với những thay đổi.

## Dịch vụ chuyên nghiệp trong nước

Dù các dịch vụ chuyên nghiệp ở Nga rất tốn kém, những cố gắng để tránh những khoản chi phí đó có thể gây ra rủi ro. Trong môi trường thương mại chưa ổn định của Nga, những lời tư vấn sớm và liên tục về các vấn đề thuế và pháp lý cuối cùng sẽ tiết kiệm được cả công sức lẫn tiền bạc. Các quy định thương mại của Nga có trong hàng ngàn nghị định do tổng thống, chính phủ và các bộ ban hành.

Các nghị định và luật pháp thường chồng chéo hoặc khác nhau. Việc xác định nghĩa vụ thuế là một nhiệm vụ phức tạp. Hơn nữa, việc thực hành kế toán của Nga khác biệt rõ rệt so với các tiêu chuẩn phương Tây. Mặc dù chính phủ Nga đã chính thức tuyên bố việc chuyển đổi sang các tiêu chuẩn kế toán quốc tế là một ưu tiên, quá trình này vẫn còn lâu mới hoàn thành.

Tại Moscow và St Petersburg, có nhiều văn phòng của các công ty tư vấn kế toán, pháp lý lớn của phương Tây phối hợp với các kỹ năng của các chuyên gia Nga và nước ngoài.

## Các nguồn thông tin

- [Russian Direct Selling Association](#)
- [Russian Association of Internet Trade Companies](#)
- [Russian Association for Electronic Communications](#)
- [Russian Association of Communication Agencies/Russian Association of Advertising Agencies](#)
- [Association of Russian Banks](#)
- [Association of Advertisers](#)
- [Russian Brand Owner Association](#)
- [Association of Russian Retailers](#)

- [Federation of Restaurateurs and Hoteliers](#)
- [National Packaging Confederation \(NCPack\)](#)
- [Association of software developing companies from Russia \(Russoft\)](#)
- [Information & Computer Technologies Industry Association \(APKIT\)](#)
- [International Medical Device Manufacturers Association \(IMEDA\)](#)
- [Association of International Pharmaceutical Manufacturers \(AIPM\)](#)
- Phòng Đăng ký Nhà nước - <http://www.palata.ru>
- Đăng ký công ty - <http://www.nalog.ru>
- Hiệp hội Bán hàng trực tiếp Nga - <http://www.rdsa.ru>



## **Chương 4: Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Liên bang Nga**

### **Quan hệ ngoại giao**

Ngày thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức với Việt Nam: 30/1/1950.

Từ năm 1997, hai bên thường xuyên trao đổi các đoàn cấp cao, thể hiện rõ mối quan hệ truyền thống và hợp tác nhiều mặt vốn có.

- **Các chuyến thăm cao cấp gần đây**

Phía Nga sang thăm ta: Chủ tịch Đu-ma Quốc gia Xe-le-dơ-nhốp và Chủ tịch Chính phủ Liên bang Nga Chéc-nô-mu-rơ-đin (năm 1997); Tổng thống Nga Pu-tin (28/02-02/03/2001); Tổng thống Nga V. Putin sang thăm Việt Nam nhân kỳ họp APEC 2006 tại Hà Nội; Tổng thống Nga V. Medvedev năm 2010 nhân kỳ họp thượng đỉnh Asean tại Hà Nội, Thủ tướng Nga D. Medvedev (tháng 11/2012)

Phía ta sang thăm LB Nga: Thủ tướng Võ Văn Kiệt (tháng 6/1994); Chủ tịch nước Trần Đức Lương (tháng 8/1998); Thủ tướng Phan Văn Khải (tháng 9/2000); Tổng Bí thư Nông Đức Mạnh (tháng 10/2002); Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Văn An (từ ngày 14-18/1/2003); Chủ tịch nước Trần Đức Lương (từ ngày 17-19/5/2004). Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng (Tháng 9/2007), Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết (tháng 10/2008), Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Phú Trọng (22-26/4/2009), Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết (2010), Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng (2010), Phó Thủ tướng Hoàng Trung Hải (11-08-2011); Bộ trưởng Ngoại giao Phạm Bình Minh (7-2012), Chủ tịch nước Trương Tấn Sang (7/2012)

Cơ sở điều ước pháp lý mới cho quan hệ hợp tác song phương đã được tạo dựng khá đầy đủ. Từ năm 1991 đến 2007 đã có khoảng 50 văn kiện song phương được ký kết. Đặc biệt, hai nước đã thúc đẩy giải quyết dứt điểm thỏa đáng một số vấn đề tồn đọng trong quan hệ từ thời Liên Xô để lại như xử lý nợ của Việt Nam, vấn đề Nga chấm dứt trước thời hạn việc sử dụng quân cảng Cam Ranh. Trên cơ sở quan hệ hữu nghị truyền thống, tin cậy, xuất phát từ quan điểm gần gũi trong nhiều vấn đề quốc tế và khu vực, Việt Nam và Liên bang Nga đã và đang phối hợp chặt chẽ tại Liên hợp quốc và các diễn đàn đa phương khác.

- **Cộng đồng người Việt Nam tại Liên bang Nga:**

Do yếu tố lịch sử và trên cơ sở quan hệ hữu nghị giữa hai nước, cộng đồng người Việt Nam (khoảng 60 - 80 nghìn người) đã tồn tại và làm ăn, sinh sống tại Nga gần hai thập kỷ. Tuy có vấn đề địa vị pháp lý còn chưa rõ ràng ổn định, nhưng nhìn chung, người Việt không bị kỳ thị và phân biệt đối xử. Năm 2004, Hội người Việt Nam tại Liên bang Nga được thành lập với mục đích tập hợp, đoàn kết, bảo vệ và hỗ trợ cộng đồng trong các hoạt động làm ăn, sinh sống ở nước sở tại; đẩy mạnh hoạt động nhằm góp phần củng cố, phát triển tình hữu nghị tốt đẹp giữa nhân dân hai nước Việt Nam và Liên bang Nga; tích cực động viên cộng đồng

hướng về quê hương, đất nước.

Cho đến nay, Hội đã có 3 tiểu ban hoạt động là Tiểu ban Đối ngoại - Văn hóa - Xã hội, Tiểu ban Pháp luật - An ninh, Tiểu ban Kinh tế - Tài chính và 20 chi hội cơ sở trên khắp các vùng miền của nước Nga. Hai nước Nga – Việt đã ký và hoàn tất việc phê chuẩn 03 Hiệp định liên quan đến bảo hộ công dân: Hiệp định về lao động có thời hạn, Hiệp định hợp tác đấu tranh chống di cư bất hợp pháp và tạo thuận lợi cho di cư hợp pháp và Hiệp định nhận trở lại công dân tạo cơ sở pháp lý cho cộng đồng ta cư trú hợp pháp ở Nga và mở ra triển vọng hợp tác trong lĩnh vực sử dụng lao động.

Cộng đồng người VN tại Nga là một cộng đồng trẻ, trong đó có hơn 5.000 học sinh, sinh viên, các nhà khoa học đang học tập và công tác tại các trường đại học lớn và các viện nghiên cứu của Nga; có hàng trăm doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực thương mại, đầu tư, sản xuất, tư vấn pháp luật... Cộng đồng Việt Nam tại Nga là một cộng đồng đoàn kết, gắn bó, có đời sống văn hóa, tinh thần lành mạnh. Luôn nỗ lực vượt lên khó khăn. Phần lớn người Việt Nam làm ăn ở Nga đã chuyển đổi ngành nghề cho phù hợp những quy định mới, tiếp tục ở lại kinh doanh tại Nga, chỉ khoảng 15% số người Việt phải về nước do không có điều kiện chuyển đổi.

Cộng đồng tại Nga cũng là “cầu nối” để các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào thị trường Nga. Các doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động tại Nga là những người quảng bá tích cực nhất cho các mặt hàng chất lượng cao của Việt Nam. Thông qua hệ thống cửa hàng của người Việt Nam, những sản phẩm công nghiệp nhẹ, nông sản, thực phẩm của Việt Nam đã từng bước chiếm lĩnh một phần thị trường tiêu dùng Nga.

## Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại

### • Cán cân thương mại Việt Nam – LB Nga năm 2012 - 2016

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>VN xuất khẩu sang Nga</b>	1.617.853	1.921.169	1.724.922	1.438.337	2.465.261
<b>VN nhập khẩu từ Nga</b>	829.370	855.126	826.706	741.783	1.373.024
<b>Cán cân thương mại</b>	788.483	1.066.043	898.205	696.554	1.092.237

(Nguồn: Trade Map – ITC)

Theo số liệu thống kê được Tổng cục Hải quan công bố chiều 28/3, Liên bang Nga đang là thị trường xuất khẩu hàng hóa lớn thứ 26 của Việt Nam, trong khi đó ở chiều ngược lại

Nga là nguồn hàng nhập khẩu lớn thứ 22 của các doanh nghiệp Việt Nam.

Công bố của Tổng cục Hải quan còn cho thấy, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Nga chưa tương xứng với tiềm năng và mối quan hệ hợp tác thân thiết giữa 2 quốc gia.

Tính tổng thể trong năm 2015, Nga là đối tác thương mại lớn thứ 22 trong tổng số khoảng 200 đối tác thương mại của Việt Nam và chiếm 0,7% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu (XNK) của Việt Nam với thế giới.

Tổng kim ngạch XNK giữa Việt Nam và Nga trong giai đoạn 2010-2015 đạt bình quân 2,29 tỷ USD/năm, với tốc độ tăng trưởng chỉ đạt 3,6%/năm, con số này chưa xứng tầm với tiềm năng của cả hai bên.

Cụ thể, năm 2010, kim ngạch buôn bán hàng hóa hai chiều Việt Nam – Nga đạt 1,83 tỷ USD và năm 2011 đạt 1,98 tỷ USD, tăng 8,3% so với năm trước.

Bước sang năm 2012, giao thương hàng hóa giữa hai nước đạt được sự tăng trưởng cao nhất trong cả giai đoạn, với tổng kim ngạch XNK đạt 2,45 tỷ USD, tăng 23% so với năm 2011.

Năm 2013, thương mại hàng hóa giữa hai nước vẫn đạt được sự tăng trưởng dương nhưng tốc độ tăng trưởng thấp hơn năm 2012, chỉ tăng 12,6%, với kim ngạch đạt 2,76 tỷ USD.

Năm 2014 và năm 2015 là hai năm gặp khó khăn của nhiều mặt hàng xuất khẩu, nhập khẩu chủ lực nên kim ngạch XNK giữa Việt Nam – Nga bị suy giảm, không đạt được tốc độ tăng trưởng dương.

Về xuất khẩu, khó khăn ở các nhóm mặt hàng: máy vi tính, sản phẩm điện tử, điện thoại và linh kiện; hàng dệt may; giày dép các loại. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu các nhóm hàng xăng dầu các loại, sắt thép các loại, máy móc thiết bị dụng cụ và phụ tùng đều bị suy giảm.

Như vậy, tính chung tổng kim ngạch XNK năm 2014 là 2,55 tỷ USD, giảm 7,6% so với một năm trước đó. Năm 2015, giá dầu thô trên thị trường thế giới giảm mạnh làm cho kim ngạch buôn bán 2 chiều giữa Việt Nam và Nga tiếp tục giảm sâu, giảm 14,2% so với năm 2014 và chỉ đạt 2,18 tỷ USD.

Về cán cân thương mại, kể từ năm 2010 trở về trước, Việt Nam luôn nhập siêu từ thị trường Nga. Từ năm 2011 đến nay, cán cân thương mại giữa hai thị trường đã đổi chiều. Việt Nam xuất siêu sang thị trường Nga, nguyên nhân chủ yếu do tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu nhanh hơn và giảm thì giảm chậm hơn tốc độ tăng nhập khẩu.

Tính chung từ năm 2011 đến năm 2015, tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu bình quân đạt 11,6%/năm, trong khi nhập khẩu giảm bình quân 5,7% /năm. Năm 2015, cán cân thương mại Việt Nam với Nga thặng dư gần 700 triệu USD.

Quan hệ hợp tác Nga – Việt Nam hiện là quan hệ đối tác chiến lược toàn diện, với giá trị thương mại song phương dự kiến sẽ tăng lên 7 tỷ USD vào năm 2015 và 10 tỷ USD năm

2020.

Nga là thị trường mở, không khó tính, nhưng Việt Nam luôn phải cạnh tranh với những hàng hoá tương tự của các nền kinh tế khác đang có mặt tại thị trường này.

Hàng hóa của Việt Nam vào Nga đến nay hầu như không có đầu mối giao dịch thương mại tập trung, ổn định nào đáng kể.

Rất ít doanh nghiệp của nước ta có đại diện tại Nga. Do đó, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải chủ động hơn nữa trong việc phát triển kênh phân phối hàng hóa của mình, bằng việc mở các chi nhánh, văn phòng đại diện, showroom để giới thiệu trực tiếp sản phẩm của mình đến với khách hàng Nga.

Việc thực thi những cam kết của Nga khi gia nhập WTO sẽ tạo những thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam. Nhóm hàng nông, lâm, thủy sản của Việt Nam vào Nga hiện chiếm khoảng 50% cơ cấu hàng xuất khẩu của nước ta vào thị trường này. Những mặt hàng này được nằm trong nhóm được giảm thuế và không vấp phải nhiều các rào cản thương mại.

Hàng nhập khẩu từ Nga, như phân bón, sắt thép, thiết bị xăng dầu... chiếm tới 80% cơ cấu hàng Việt Nam nhập khẩu từ thị trường này, sẽ được hưởng lợi vì nước ta áp thuế nhập khẩu thấp.

Nga còn là thành viên của Liên minh hải quan Nga - Belarus - Kazakhstan được thiết lập vào ngày 1/1/2010. Tất cả các biên giới hải quan giữa ba nước đã được bãi bỏ từ ngày 1/7/2011.

Nếu Hiệp định thương mại tự do (FTA) của Việt Nam với 3 nước thuộc Liên minh hải quan Nga -Belarus - Kazakhstan được ký kết, việc lưu chuyển hàng hoá giữa Việt Nam với 3 nước nói trên càng có cơ hội rộng mở và lan toả sang các quốc gia khác thuộc Liên Xô cũ.

Nga không chỉ là một thị trường lớn mà còn là thị trường không khó tính như một số thị trường Tây Âu, Nhật Bản hay Mỹ. Trong cơ cấu kinh tế của mình, nước Nga chú trọng phát triển các ngành thuộc lĩnh vực công nghiệp nặng như: dầu mỏ, năng lượng, khai khoáng..., những mặt hàng tiêu dùng, hàng hóa đòi hỏi nhiều nhân công chủ yếu nhập từ nước ngoài trong đó có nhiều mặt hàng là thế mạnh của hàng xuất khẩu Việt Nam.

Thương mại Việt – Nga hiện đang có những thuận lợi rất đáng kể sau khi Liên bang Nga chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Trong cam kết của Nga về lộ trình giảm thuế nhập khẩu đối với nhiều mặt hàng khi gia nhập WTO, có nhóm hàng nông sản, thủy sản, may mặc, giày da là những nhóm hàng thế mạnh trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang Nga. Theo đó, một số mặt hàng xuất khẩu của VN vào Liên bang Nga sẽ có mức thuế nhập khẩu thấp hơn từ 30% đến 50% so với mức hiện hành.

Với những thuận lợi cơ bản này, có thể hy vọng rằng quan hệ kinh tế-thương mại Việt-



Nga trong những năm tới sẽ có những bước khởi sắc cả về thương mại, cũng như hợp tác đầu tư.

Ngoài việc là thành viên của WTO, LB Nga còn là thành viên của Liên minh hải quan Nga –Belarus – Kazakhstan. Hiện nay, Việt Nam và Liên minh hải quan Nga –Belarus – Kazakhstan đang tiến hành đàm phán về Hiệp định thương mại tự do (FTA). Nếu FTA được ký kết, hàng hóa Việt Nam sẽ được miễn thuế hoàn toàn hoặc hạ xuống mức tối thiểu. Đây chính là cơ hội cho hàng hóa Việt Nam cạnh tranh bình đẳng về giá và chất lượng, cũng như chiếm thị phần xứng đáng hơn trên thị trường Nga.

Nếu kết thúc được Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và Liên minh Hải quan Nga-Belarus - Kazakhstan, Việt Nam sẽ khai thác thị trường Liên minh Hải quan và trở thành nước đầu tiên ngoài SNG có FTA với khu vực này, có lợi thế người đến đầu tiên. Ít nhất 80% hàng hóa vào Nga sẽ được miễn thuế. Hàng tiêu dùng sẽ hưởng lợi lớn do Nga không tập trung nhiều vào các ngành công nghiệp này.

Quy mô thị trường lớn, các mặt hàng truyền thống của Việt Nam có khả năng cạnh tranh cao ở thị trường Nga.

Sức hút ở thị trường Nga là rất lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam và các nước có mặt hàng tương đương. Tuy nhiên, xuất khẩu sang Nga sẽ gặp một số trở ngại, thách thức do hiện tượng quan liêu, nhiễu sách trong một bộ phận công quyền đang là một thực tế mà chính quyền Nga hiện nay đang phải xử lý.

Thị trường Nga vốn dĩ không mấy xa lạ với nhiều doanh nhân Việt. Nhưng các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam hầu như không có đầu mối giao dịch thương mại tập trung, ổn định tại Nga nên còn bị hạn chế trong việc theo dõi, nắm bắt nhu cầu của người tiêu dùng để kịp thời có điều chỉnh và chiến lược phù hợp.

Việc trao đổi hàng hóa giữa hai nước chủ yếu do các doanh nghiệp tư nhân và tư thương người Việt ở Nga, nên hoạt động manh mún và thiếu bài bản. Cơ chế thanh toán bằng tín dụng thư ít phổ biến, tỷ lệ thanh toán qua L/C còn thấp.

Thêm vào đó, các doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường Nga phải chịu sức ép cạnh tranh lớn. Nga là thị trường mở, không khó tính nên việc thâm nhập thị trường dễ vấp phải sự cạnh tranh gay gắt với các quốc gia khác có lợi thế tương tự về chủng loại hàng hóa.

Phương tiện vận tải chủ yếu là container và có chi phí khá cao. Tuyến đường vận chuyển hàng hóa Việt Nam sang Nga hiện được vận chuyển qua các cảng châu Âu rồi mới vòng lại Nga, hoặc tới cảng Vladivostock rồi đi xuyên Nga từ Đông sang Tây, nên chi phí vận chuyển bị đội lên rất cao, khó lòng cạnh tranh với hàng hóa được xuất khẩu từ Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Iran và Ấn Độ.

Mới đây, xuất khẩu thủy sản sang Nga được kỳ vọng sẽ tăng mạnh trong những tháng cuối năm nhờ việc dỡ bỏ lệnh tạm cấm nhập khẩu của 7 công ty thủy sản Việt Nam và Nga ban hành lệnh cấm nhập khẩu thủy sản từ Hoa Kỳ, EU, Na Uy, Canada và Úc

trong vòng 1 năm từ ngày 7/8/2014 vì các vấn đề chính trị liên quan đến Ukraine. Tuy nhiên, nó cũng phản ánh một thách thức/rủi ro khó lường đối với việc áp dụng các hàng rào thuế quan và phi thuế quan để điều tiết xuất nhập khẩu còn khá phổ biến và khó dự báo trước ở Nga.

Cho đến nay, một số mặt hàng xuất khẩu thế mạnh của Việt Nam như hàng nông sản, thủy sản, dệt may, da giày, đồ gỗ... đang được xuất chủ yếu sang thị trường truyền thống khác như Nhật Bản, EU, Mỹ... Tuy mang lại nguồn ngoại tệ đáng kể nhưng nhiều mặt hàng trong số đó chỉ là gia công, còn phụ thuộc quá lớn vào hệ thống phân phối của nước ngoài nên lợi nhuận thu về thấp. Trong khi đó, thị trường Nga rộng lớn, giàu tiềm năng, có thể đem lại lợi nhuận cao thì chưa được khai thác hết.

Một trong những nguyên nhân dẫn đến thực trạng trên là do các doanh nghiệp Việt Nam và LB Nga đều chưa nắm rõ được thông tin về luật pháp, chính sách đầu tư nói chung của nước sở tại. Bên cạnh đó, thủ tục hải quan, vấn đề thanh toán, tiếp thị, tìm kiếm khách hàng, xây dựng và mở rộng hệ thống phân phối là những trở ngại không nhỏ đối với các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang Nga.

Thị trường Nga tuy tiềm năng nhưng hiện cũng tồn tại không ít khó khăn. Trong đó, những khó khăn lớn nhất là thủ tục thanh toán không thuận lợi, thiếu hụt thông tin nghiên cứu sâu về thị trường, không có văn phòng đại diện, hệ thống phân phối chưa phù hợp, thiếu một địa điểm kinh doanh ổn định, tập trung và uy tín v.v ...

Thị trường Nga là một thị trường rộng lớn, thời gian vừa qua, hầu hết hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Nga mới chỉ tới được thành phố lớn, thêm vào đó, thị trường Nga lại có nhu cầu tiêu thụ cao đối với những mặt hàng mà Việt Nam hoàn toàn có khả năng xuất khẩu.

Thị trường Nga là một thị trường khá dễ tính, không đòi hỏi hàng hoá phải đảm bảo chất lượng cao như các thị trường Mỹ, EU, Nhật Bản... Chính vì vậy, hàng hoá của Việt Nam dễ xâm nhập thị trường bạn hơn. Tuy nhiên, hàng Việt Nam cũng cần phải cải tiến chất lượng thì mới có thể cạnh tranh được với hàng hoá của các nước khác trên thị Nga.

Người Việt đang kinh doanh tại Nga đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quan hệ thương mại hai nước. Nhiều trung tâm thương mại của Người Việt đã ra đời và hoạt động rất hiệu quả tại Nga như: Togi, Sông Hồng, Bến Thành và gần đây nhất là Trung tâm thương mại Hà Nội – Moscow.

Trong lĩnh vực du lịch, hai nước cũng đã có bước phát triển khởi sắc trong năm qua. Cùng với việc Việt Nam đơn phương bỏ visa cho công dân Nga tới Việt Nam trong thời hạn 15 ngày và trước những biến động phức tạp trên một số thị trường du lịch truyền thống của khách du lịch Nga như Trung Đông, Bắc Phi, Thổ Nhĩ Kỳ, Thái Lan..., lượng khách Nga đi du lịch sang Việt Nam ngày một tăng.

Để bắt kịp với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và gia tăng kim ngạch xuất khẩu vào các thị trường khác, trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa nhiều chủng loại hàng hóa đến từ nhiều quốc gia khác nhau, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải chủ động hơn

nữa trong việc phát triển kênh phân phối hàng hóa của mình. Các doanh nghiệp cần mở chi nhánh, văn phòng đại diện, mở showroom để giới thiệu trực tiếp sản phẩm của mình đến với khách hàng.

Ngoài ra, với việc Nga đang tích cực triển khai chiến lược phát triển Xi-bê-ri và vùng Viễn Đông, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có thêm cơ hội tham gia đầu tư, phát triển tại Nga. Chính phủ Nga cam kết có chính sách và ưu đãi đặc biệt để các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào khu vực này trong các lĩnh vực như may mặc, giày dép, thủy sản, đồ gỗ...

Bên cạnh những thuận lợi cũng có những khó khăn mà khó khăn lớn nhất là khả năng thanh toán của thị trường SNG nói chung và thị trường Nga nói riêng. Hiện khả năng tài chính của nhiều doanh nghiệp Nga còn hạn chế, chưa đủ khả năng thanh toán theo thông lệ quốc tế, do đó thường yêu cầu doanh nghiệp Việt Nam thanh toán theo hình thức trả chậm 6 tháng đến 1 năm. Ngược lại, khi xuất khẩu hàng sang Việt Nam, doanh nghiệp Nga yêu cầu đặt tiền trước. Trong khi đó, doanh nghiệp Việt Nam cũng trong tình trạng thiếu vốn nên yêu cầu thanh toán sau khi nhận hàng.

Khó khăn thứ 2 là trở ngại trong thanh toán tiền hàng giữa hai nước. Các ngân hàng của Nga không dễ cho mở L/C, đồng thời phí mở L/C rất đắt, ngân hàng Việt Nam chưa có chế độ hỗ trợ cho doanh nghiệp trong bán hàng trả chậm cho Nga. Đây là một cản trở khá lớn trong buôn bán giữa hai nước trong thời gian qua.

Vận tải cũng là một cản trở trong quan hệ thương mại hai nước. Đội tàu từ thời Liên Xô cũ đã hoàn toàn tan rã, hiện nay phương tiện vận chuyển chủ yếu là container, tuy nhiên chi phí khá cao. Hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Nga, do phải vận chuyển qua các cảng Châu Âu rồi mới vòng lại Nga, hoặc tới cảng Vladivostok rồi đi theo tuyến đường xuyên Nga từ Đông sang Tây nên chi phí vận chuyển lớn hơn so với hàng vận chuyển từ Trung Quốc, Hàn Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Iran, Ấn Độ.

Bên cạnh đó, thị trường Nga còn áp dụng những rào cản kỹ thuật bằng thuế quan và phi thuế nhằm bảo hộ sản xuất trong nước (ví dụ đưa ra lệnh cấm hoặc hạn chế nhập khẩu đối với một số mặt hàng như nông – thủy sản, thịt đông lạnh...). Các qui định của thị trường Nga đối với hàng hóa nhập khẩu rất chặt chẽ, qui định về quản lý tài chính và tín dụng khá phức tạp. Việc trao đổi hàng hóa giữa hai nước chủ yếu do các doanh nghiệp tư nhân và tư thương người Việt ở Nga thực hiện, nên hoạt động manh mún và thiếu bài bản. Chính phủ Nga chủ trương bảo hộ mậu dịch, tăng thuế nhập khẩu, áp dụng hạn ngạch, tạo dựng hàng rào phi thuế... vì thế đã hạn chế không ít đến xuất khẩu những mặt hàng truyền thống của Việt Nam. Những trở ngại về thủ tục hành chính, hải quan... cũng gây không ít khó khăn cho doanh nghiệp khi tham gia thị trường.

#### • **Quan hệ kinh tế - thương mại Việt - Nga 9 tháng năm 2017**

Theo thống kê của Hải quan LB Nga, trong 8 tháng năm 2017 thương mại song phương Việt Nam – LB Nga tăng trưởng khá, đạt 2,81 tỷ USD (tăng 20% so với cùng kỳ năm



2016). Tuy chỉ chiếm chưa đến 0,8% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của LB Nga nhưng Việt Nam vẫn là quốc gia Đông Nam Á có kim ngạch thương mại lớn nhất của LB Nga. Cụ thể kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang LB Nga đạt 2,1 tỷ USD, tăng 20,3% so với cùng kỳ; kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ LB Nga đạt 705,7 triệu USD, tăng không đáng kể so với cùng kỳ năm 2016 (0,2%).

Còn theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam, trong 9 tháng năm 2017 kim ngạch XNK hai chiều Việt - Nga đạt 2,3 tỷ USD, tăng 29% so với cùng kỳ. Cụ thể:

#### + Xuất khẩu

Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Nga 9 tháng đầu năm 2017 đạt 1,59 tỷ USD, tăng 35,7% so cùng kỳ.

Các mặt hàng có kim ngạch tăng trưởng khá gồm: Thủy sản (+18,3%); rau quả (+35,6%); gạo (+41,6%); hạt điều (+52,9%); bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc (+91,5%); xăng dầu (+72,3%); dệt may (84,2%); điện thoại các loại và linh kiện (+52,2%); máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác (148,8%), máy vi tính – sản phẩm điện tử (+28,2%), đồ chơi-dụng cụ thể thao (+30,7%).

#### **Bảng 1: Kim ngạch XK các mặt hàng chủ yếu của Việt Nam sang Nga**

*DVT: USD*

Mặt hàng	9 tháng 2016	9 tháng 2017	Tăng/giảm so cùng kỳ 2016 (%)
Hàng thủy sản	60 662 243	71 745 377	18,3
Hàng rau quả	16 796 193	22 779 414	35,6
Hạt điều	25 494 154	38 973 635	52,9
Cà phê	89 946 881	86 618 942	-3,7
Chè	16 829 619	18 434 224	9,5
Hạt tiêu	28 515 642	18 857 893	-33,9
Hàng dệt, may	72 646 914	133 784 623	84,2
Giày dép các loại	68 901 957	70 458 643	2,3
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	70 350 117	90 189 763	28,2



Điện thoại các loại và linh kiện	527 737 511	803 378 022	52,2
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	18 816 166	46 809 346	148,8
<b>Tổng cộng</b>	<b>1 172 372 386</b>	<b>1 591 376 589</b>	<b>35,7</b>

### + Nhập khẩu

Trong 9 tháng đầu năm 2017, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Nga đạt 933 triệu USD, tăng 12,8% so với cùng kỳ năm 2016.

Các nhóm hàng có kim ngạch nhập khẩu tăng mạnh, gồm: thủy sản (+51,5%); dược phẩm (+179%); sản phẩm hóa chất (+116,2%); phân bón (+234,9%); chất dẻo nguyên liệu (+35,9%); cao su (+168,5%); gỗ và sản phẩm gỗ (+113,3%); máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác (+60,2%); ô tô nguyên chiếc (+90,6%).

### Bảng 2: Kim ngạch NK các mặt hàng chủ yếu của Việt Nam từ Nga

DVT: USD

Mặt hàng	9 tháng 2016	9 tháng 2017	Tăng/giảm so cùng kỳ 2016 (%)
Hàng thủy sản	30 564 420	46 295 544	51,5
Quặng và khoáng sản khác	11 133 556	13 264 055	19,1
Than đá	41 275 435	37 846 173	-8,3
Xăng dầu các loại	199 895 572	177 859 823	-11,0
Sản phẩm khác từ dầu mỏ	10 412 495	17 054 566	63,8
Sản phẩm hóa chất	6 319 782	13 661 373	116,2
Chất dẻo nguyên liệu	100 892 392	137 086 206	35,9
Cao su	5 431 770	14 586 863	168,5
Gỗ và sản phẩm gỗ	11 436 492	24 392 928	113,3
Giấy các loại	4 736 956	10 297 688	117,4

Sắt thép các loại	13 189 396	15 758 481	19,5
Sản phẩm từ sắt thép	139 629 434	66 875 214	-52,1
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	20 115 090	32 231 386	60,2
Ô tô nguyên chiếc các loại	35 061 364	66 811 095	90,6
Phương tiện vận tải khác và phụ tùng	69 298 620	24 461 125	-64,7
<b>Tổng cộng</b>	<b>827 350 175</b>	<b>933 209 432</b>	<b>12,8</b>

*Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Nga*

## Tình hình xuất nhập khẩu Việt Nam – Nga năm 2016

### • Xuất khẩu

Theo các số liệu thống kê của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Nga đã giảm 1%/năm trong suốt giai đoạn 2012 - 2016. Riêng trong năm 2016, Việt Nam đã xuất khẩu lượng hàng hóa trị giá hơn 2,46 tỷ USD sang Nga, chiếm 1,1% thị phần nhập khẩu từ các nước của Liên bang Nga. So với năm 2015, tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang Nga là 20% trong năm 2016. Các mặt hàng xuất khẩu chính là:

- + HS.85: Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ tùng của các loại máy trên
- + HS.64: Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên
- + HS.84: Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và trang thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng
- + HS.09: Cà phê, chè, chè Paraguay và các loại gia vị
- + HS.62: Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc
- + HS.03: Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác
- + HS.61: Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc
- + HS.89: Tàu thủy, thuyền và các kết cấu nổi

- + HS.42: Các sản phẩm bằng da thuộc; bộ đồ yên cương; các mặt hàng du lịch, túi xách và các loại đồ chức tương tự; các sản phẩm làm từ ruột động vật (trừ to8 từ ruột con tằm)
- + HS.08: Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dưa

### Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang LB Nga năm 2015

Đơn vị tính: ngàn USD

Mã sản phẩm (HS)	Trị giá					Tăng trưởng xuất khẩu (%) từ năm 2012 - 2016
	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	
<b>Tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Nga</b>	<b>1.617.853</b>	<b>1.921.169</b>	<b>1.724.911</b>	<b>1.438.337</b>	<b>2.465.261</b>	<b>-1</b>
'85	1.215.440	1.006.633	755.308	922.738	1.151.095	-2
'64	204.815	272.111	277.598	214.358	268.122	3
'84	142.598	469.634	319.904	197.062	197.190	-2
'09	131.557	134.281	162.536	147.280	183.142	8
'62	166.536	197.292	216.842	149.927	145.394	-5
'03	77.987	81.383	91.861	76.608	88.528	2
'61	49.476	72.463	80.519	54.114	76.901	6
'89	5.789	0	0	0	51.706	55
'42	19.044	26.578	34.423	30.505	31.697	12
'08	48.996	51.377	64.913	34.634	25.631	-16

Nguồn: Tổ chức Thương mại Thế giới (ITC)

## Các mặt hàng xuất khẩu chính

### 1. Thiết bị điện – điện tử (HS.85)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	35.592.204	35.547.493	33.740.293	21.110.277	21.504.449
Nhập khẩu từ Việt Nam	1.215.440	1.006.633	755.308	922.738	1.151.095

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)

Năm 2016, Việt Nam là quốc gia cung cấp lớn thứ 3 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu nhóm hàng HS 85 sang Nga. Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu của Nga, với giá trị xuất khẩu đạt gần 9,1 triệu USD, chiếm 42,2% thị phần nhập khẩu của Nga, tăng 2% so với năm 2015, nhưng nhìn trong trong toàn giai đoạn năm 2012 – 2016, tăng trưởng xuất khẩu nhóm hàng HS 85 của Trung Quốc sang Nga giảm 7%/năm.

Các quốc gia đối thủ cạnh tranh khác của Việt Nam gồm: Đức xếp vị trí thứ 2 (xuất khẩu đạt 1,311 triệu USD, chiếm 6,1% thị phần), kế đến là Việt Nam, giữ vị trí thứ 4 sau Việt Nam là Pháp (hơn 800,6 triệu USD, 3,7% thị phần), Hàn Quốc đứng thứ 5 (khoảng 793 triệu USD, 3,7%), thứ 6 là Hoa Kỳ (gần 780 triệu USD, 3,6%).

Tổng trị giá xuất khẩu nhóm hàng HS 85 của Việt Nam trong năm 2016 đạt khoảng 1,2 triệu USD, tăng 25% so với năm 2015, chiếm tỷ lệ nhập khẩu của thị trường Nga là 5,4%. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân của nhóm hàng điện – điện tử trong suốt thời kỳ 2012 - 2016 giảm 2%.

Các sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng này của Việt Nam gồm:

- + Bộ điện thoại, kể cả điện thoại cho mạng di động tế bào hoặc mạng không dây khác; thiết bị khác để truyền hoặc nhận tiếng, hình ảnh hoặc dữ liệu khác, kể cả các thiết bị viện thông nối mạng hữu tuyến hoặc không dây (như loại sử dụng trong mạng nội bộ hoặc mạng điện rộng), trừ loại thiết bị truyền hoặc thu của nhóm 84.43, 85.25, 85.27 hoặc 85.28 (HS.8517) với trị giá xuất khẩu hơn 883,6 triệu USD, giảm 6% trong giai đoạn 2012 - 2016 và chiếm 13% tổng trị giá nhập khẩu nhóm hàng này của Nga.
- + Mạch điện tử tích hợp (HS.8542) xuất khẩu đạt hơn 147,6 triệu USD, chiếm 15%



trong tổng thị phần nhập khẩu mặt hàng này của Nga. Giai đoạn năm 2012 – 2016, sản phẩm này đạt mức tăng trưởng giá trị là 1,482%

- + Máy hút bụi (HS.8508) đạt trị giá xuất khẩu khoảng 60,2 triệu USD, chiếm 25% tổng thị phần nhập khẩu của Nga về mặt hàng này, tuy nhiên, tăng trưởng giá trị xuất kh, tuy nhiên, tăng trưởng giá trị xuất khẩu của HS 8508 lại giảm 5%/năm trong giai đoạn 2012 – 2016.

## 2. Giày dép (HS.64)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	4.260.688	4.577.835	3.682.146	2.362.348	2.352.806
Nhập khẩu từ Việt Nam	204.815	272.111	277.598	214.358	268.122

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE*

Với 49,6% thị phần nhập khẩu nhóm hàng HS 64 của Nga, Trung Quốc trở thành quốc gia xuất khẩu lớn nhất nhóm hàng HS 64 sang Nga, với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 1,1 tỷ USD. Tuy là nhà cung ứng lớn nhất của Nga, nhưng tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Trung Quốc sang Nga lại giảm, so với năm 2015 thì tăng trưởng xuất khẩu giảm 11%, nhìn chung trong giai đoạn 2012 – 2016 thì tốc độ tăng trưởng xuất khẩu lại giảm 22%/năm.

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 3 về nhóm hàng giày dép (HS.64) sang Liên bang Nga trong năm 2016, chỉ sau Trung Quốc và Ý, với trị giá xuất khẩu đạt hơn 268,1 triệu USD, chiếm 11,4% trong tổng thị phần nhập khẩu giày dép của Nga. Giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Nga tăng 25% trong giai đoạn 2012 – 2016. Riêng năm 2016, tăng trưởng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Nga tăng 25% so với năm 2015.

Ý chiếm 12% thị phần nhập khẩu của Nga, với tổng trị giá xuất khẩu hơn 281,3 triệu USD, xếp vị trí thứ 2 trong số các quốc gia cung ứng nhóm hàng HS 64 sang Nga. Các quốc gia cạnh tranh khác của Việt Nam gồm: Indonesia xếp vị trí thứ 4, chiếm 4,1% thị phần, Belarus xếp thứ 5 với 2,9% thị phần và Ấn Độ giữ vị trí thứ 6 với 2,5% thị phần.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng này là:

- + Mặt hàng giày dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt (HS 6404) năm 2016 xuất khẩu từ Việt Nam sang Nga đạt

gần 109 triệu USD, chiếm 22% tổng thị phần nhập khẩu trong nhóm hàng (HS 64). Giai đoạn năm 2012 – 2016, sản phẩm này đạt mức tăng trưởng xuất khẩu là 23%, riêng trong năm 2016, tốc độ tăng trưởng của (HS 6404) tăng 52,2% so với năm 2015.

- + Năm 2016, mặt hàng giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc (HS 6403) có mức tăng trưởng xuất khẩu đạt 2,75% so với năm 2015. Giá trị xuất khẩu của (HS 6403) đạt gần 103,2 triệu USD, chiếm 9% thị phần trong tổng nhập khẩu nhóm hàng (HS 64) của Nga. Trong suốt giai đoạn năm 2012 – 2016, sản phẩm (HS 6403) có tốc độ tăng trưởng giảm 8%.

### 3. Máy móc (HS.84)

*Đơn vị tính: ngàn USD*

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	57.818.026	56.964.844	52.105.387	34.147.889	35.360.934
Nhập khẩu từ Việt Nam	142.598	469.634	319.904	197.062	197.190

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)*

Đây là nhóm hàng xuất khẩu đứng thứ 27 của Việt Nam trên thị trường Nga trong năm 2016 với tốc độ tăng trưởng giảm 2% trong giai đoạn 2012 - 2016. Theo ghi nhận của ICT, năm 2016, xuất khẩu của nhóm hàng (HS 84) từ Việt Nam sang Nga không tăng trưởng (0%),

Các mặt hàng xuất khẩu chính của nhóm hàng (HS 84) gồm:

- + Chiếm đại bộ phận trong nhóm hàng xuất khẩu này của Việt Nam sang thị trường Nga là máy xử lý dữ liệu tự động và các khối chức năng của chúng; đầu đọc từ tính hay đầu đọc quang học, máy truyền dữ liệu lên các phương tiện truyền dữ liệu dưới dạng mã hóa và máy xử lý những dữ liệu này, chưa được chi tiết hay ghi ở nơi khác (HS.8471) với giá trị xuất khẩu gần 92 triệu USD trong năm 2016, chiếm 2% tổng thị phần nhập khẩu loại máy này của Nga với mức tăng trưởng bình quân 9% trong giai đoạn 2012 – 2016. Tuy là mặt hàng xuất khẩu chính của nhóm hàng (HS 84), nhưng mặt hàng này lại có mức tăng trưởng giá trị xuất khẩu không ổn định, tính từ năm 2012 – 2016, (HS 8471) đạt mức tăng trưởng xuất khẩu cao nhất vào năm 2013 (843,2%, với giá trị xuất khẩu đạt 331,6 triệu USD) so với năm 2012. Sau khi

xuất khẩu đạt giá trị cao nhất, xuất khẩu bắt đầu giảm theo từng năm, năm 2014 giảm hơn 34,8%, năm 2015 giảm hơn 44,7% và năm 2016, tăng trưởng xuất khẩu của (HS 8471) giảm gần 23,6% so với năm 2015.

- + Xuất khẩu máy in sử dụng các bộ phận in như khuôn in (bát chữ), trục lăn và các bộ phận in của nhóm 84.42; máy in khác, máy copy và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng (HS.8443) từ Việt Nam sang Nga cũng không ổn định. Năm 2016, giá trị xuất khẩu (HS 8443) đạt gần 62 triệu USD, tăng 28,4% so với năm 2015, nhưng nhìn chung trong toàn giai đoạn 2012 – 2016 tăng trưởng giá trị xuất khẩu giảm 17%. Việt Nam chiếm 8% thị phần nhập khẩu (HS 8443) trong nhóm hàng (HS 84) của Nga năm 2016.

Quốc gia cung cấp nhóm hàng đầu nhóm hàng (HS 84) sang Nga trong năm 2016 là Trung Quốc, với tổng giá trị xuất khẩu đạt gần 11,1 tỷ USD, chiếm 31,4% thị phần nhập khẩu của Nga, tăng 34% so với năm 2015. Nhà cung cấp lớn thứ 2 cho Nga là Đức (gần 5,2 tỷ USD, chiếm 14,6% thị phần). Xếp vị trí thứ 3 là Ý với giá trị xuất khẩu hơn 2,4 tỷ USD, chiếm 6,8% thị phần của Nga.

#### 4. Cà phê, trà và gia vị (HS.09)

*Đơn vị tính: ngàn USD*

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	1.247.346	1.261.774	1.300.100	1.222.621	1.157.725
Nhập khẩu từ Việt Nam	131.557	134.281	162.536	147.280	183.142

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE*

Việt Nam là nước cung ứng hàng đầu nhóm hàng cà phê, trà, gia vị sang thị trường Liên bang Nga trong năm 2016 với trị giá xuất khẩu đạt hơn 183,1 triệu USD, chiếm 15,8% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Nga. Con số này cho thấy mức tăng trưởng xuất khẩu sang Nga của Việt Nam tăng 24% so với năm 2015. Trong suốt thời kỳ 5 năm (2012-2016), xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Nga đã đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 8%.

Nhà cung ứng liền sau Việt Nam là Ấn Độ đạt mức tăng trưởng 9%, hơn 167,1 triệu USD chiếm 14,4% tổng thị phần nhập khẩu của Nga. Trong 5 quốc gia có giá trị xuất khẩu hàng đầu vào Nga còn có Sri Lanka xếp vị trí thứ 3, (161,6 triệu USD, 14% thị phần), xếp thứ 4 là Brazil (gần 91,2 triệu USD, giảm 4% so với năm 2015, chiếm 7,9%

tổng thị phần nhập khẩu của Nga về mặt hàng này) và Trung Quốc xếp thứ 5 (84,1 triệu USD, không tăng so với năm 2015, chiếm 7,3%).

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng xuất khẩu sang Nga của Việt Nam gồm cà phê, trà và tiêu. Suốt 5 năm trong giai đoạn 2010-2014 giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Nga tăng liên tục, từ 96,064 triệu USD năm 2010 lên đến 161,951 triệu USD năm 2014, tăng bình quân 12%/năm. Trong đó, mức tăng trong năm 2014 so với năm 2013 là cao với 21%.

- + Trong nhóm mặt hàng này xuất khẩu sang thị trường Nga thì mặt hàng cà phê , rang hoặc chưa rang đã hoặc chưa khử chất cafein; vỏ quả và vỏ lụa cà phê; các chất thay thế cà phê có chứa cà phê theo tỷ lệ nào đó (HS.0901) có giá trị xuất khẩu cao nhất với hơn 133,8 triệu USD, chiếm 26% trong tổng thị phần nhập khẩu mặt hàng này của quốc gia xứ Bạch Dương. Tốc độ tăng trưởng giá trị xuất khẩu bình quân hàng năm trong giai đoạn 2012 - 2016 đạt 6%. Riêng năm 2016, giá trị xuất khẩu của (HS 0901) tăng trưởng 27,3% so với năm 2015.
- + Chè, đã hoặc chưa pha hương liệu (HS 0902) là mặt hàng xuất khẩu lớn thứ nhì trong nhóm hàng này, chiếm 5% tổng thị phần nhập khẩu của Nga trong nhóm hàng (HS 09) với tốc độ tăng trưởng trung bình 8% trong thời kỳ 2012 - 2016. Tổng giá trị xuất khẩu trà đạt 29,6 triệu USD trong năm 2016, tăng 5,3% so với mức 28,1 triệu USD của năm 2015.
- + Xuất khẩu hạt tiêu thuộc chi Piper; quả ớt thuộc chi Capsicum hoặc chi Pimenta, khô hoặc xay nghiền (HS.0904) hàng năm sang thị trường Nga tăng qua từng năm trong giai đoạn 2012 - 2016 với mức tăng trưởng bình quân hàng năm trong thời kỳ này là 20%. Trong năm 2016, (HS 0904) xuất khẩu sang Nga đạt 18,9 triệu USD và chiếm 42% tổng giá trị (HS 0904) nhập khẩu vào Nga, tăng gần 40,6% so với mức 13,5 triệu USD của năm 2015.

## 5. Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	4.097.249	4.124.911	4.023.985	2.681.147	2.700.409
Nhập khẩu từ Việt Nam	166.536	197.292	216.842	149.927	145.394

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)



Năm 2016, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng giảm 3% so với năm 2015, Việt Nam xếp vị trí thứ 4 trong năm 2016 thị trường Nga trong năm 2016 về nhóm hàng Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62), với tổng giá trị đạt khoảng 145,4 triệu trong năm 2016, chiếm khoảng 5,4% trong tổng nhập khẩu của Nga về nhóm hàng này. Tuy nhiên, trong suốt thời kỳ 5 năm từ 2012 - 2016, tốc độ tăng trưởng bình quân giảm 5%.

Với thị phần áp đảo 44,1% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Nga, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với trị giá xuất khẩu đạt gần 1,2 tỷ USD, kế tiếp là Bangladesh (gần 280 triệu USD, chiếm 10,3%). Ý chiếm 7,7% với giá trị xuất khẩu là khoảng 208,9 triệu USD.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng này là:

- + Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe, 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 (HS.6201) với trị giá xuất khẩu đạt 47,5 triệu USD, chiếm 15% trong tổng lượng nhập khẩu mặt hàng này vào Nga. Mức tăng trưởng của mặt hàng trên trong suốt thời kỳ 5 năm 2012 - 2016 giảm 4%.
- + Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe, 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 (HS.6202) đã trải qua mức tăng trưởng bình quân giảm 6% trong giai đoạn 2012 - 2016, đạt trị giá 38,4 triệu USD và chiếm 9% trong nhập khẩu mặt hàng này của Nga trong năm 2016.
- + Năm 2016, xuất khẩu bộ com-lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, váy dài, váy, chân váy, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi) dùng cho phụ nữ hoặc trẻ gái (HS.6204) đạt giá trị 22,8 triệu USD, chiếm 3% thị phần trong tổng nhập khẩu (HS 62), và giảm 8%/ năm trong giai đoạn 2012 - 2016.

## 6. Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS.03)

*Đơn vị tính: ngàn USD*

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	2.379.075	2.863.006	2.556.070	1.355.037	1.392.054

Nhập khẩu từ Việt Nam	77.987	81.383	91.861	76.608	88.528
-----------------------	--------	--------	--------	--------	--------

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)*

Việt Nam là nước xuất khẩu lớn thứ 5 về nhóm hàng (HS 03) sang Nga trong năm 2016, với giá trị xuất khẩu đạt 88,5 triệu USD, chiếm khoảng 6,4% trong tổng nhập khẩu của Nga về nhóm hàng này, xếp sau Chile, Đảo Faroe, Trung Quốc và Belarus. Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam hàng năm trong suốt thời kỳ 2012 - 2016 là 6,4%.

- + Chiếm đại bộ phận trong nhóm hàng (HS 03) là Phi-lê cá và các loại thịt cá khác (đã hoặc chưa xay, nghiền, băm), tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh (HS.0304), với giá trị xuất khẩu là gần 49 triệu USD trong năm 2016, chiếm 30% tổng nhập khẩu mặt hàng này của Nga. Tốc độ tăng trưởng bình quân của nhóm hàng này trong thời kỳ 2010-2014 giảm 4%.
- + Mặt hàng giáp xác (HS.0306) đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ trong suốt thời kỳ 5 năm 2012 - 2016, đạt mức bình quân 49% và trở thành sản phẩm lớn thứ nhì trong nhóm hàng thủy hải sản xuất khẩu sang Nga, với tổng trị giá là 22,5 triệu USD, tuy nhiên mặt hàng này lại chỉ chiếm 11% tổng nhập khẩu mặt hàng này của Nga.

Chile - nhà cung ứng hàng đầu (HS 03) của Nga đạt mức tăng trưởng 24%/năm trong giai đoạn 2012 – 2016; riêng trong năm 2016, xuất khẩu đạt khoảng 327,3 triệu USD chiếm 23,5% tổng thị phần nhập khẩu của Nga. Trong số các quốc gia có giá 20,1% thị phần), xếp thứ 3 là Trung Quốc (215,8 triệu USD, tăng 29% so với năm 2015, chiếm 15,5% tổng thị phần nhập khẩu của Nga về mặt hàng này) và Belarus xếp thứ 4 (103,07 triệu USD, chiếm 7,4%).

## 7. Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)

*Đơn vị tính: ngàn USD*

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	4.099.764	4.066.353	3.724.664	2.417.088	2.560.676
Nhập khẩu từ Việt Nam	49.476	72.463	80.519	54.114	76.901

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)*

Việt Nam là nguồn cung ứng đứng thứ 8 về nhóm hàng (HS.61) với tổng lượng xuất khẩu sang thị trường Nga chỉ đạt gần 77 triệu USD trong năm 2016, so với mức 947,6 triệu USD của nước xuất khẩu hàng đầu ở thị trường này là Trung Quốc. Trong suốt thời kỳ 2012 - 2016, xuất khẩu của Việt Nam về nhóm hàng này đã tăng trưởng với tốc độ trung bình hàng năm khoảng 6%. Riêng năm 2016, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của nhóm hàng (HS 61) từ Việt Nam sang Nga tăng 42%.

Các quốc gia cung cấp hàng đầu nhóm hàng (HS 61) sang Nga gồm: Trung Quốc tuy xếp vị trí thứ nhất, với thị phần 37% nhưng lại có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu giảm 2% so với năm 2016. Thứ 2 là Bangladesh (038,7 triệu USD, 12,1% thị phần, tăng 18% so với năm 2015). Xếp thứ 3 là Uzbekistan (160,1 triệu USD, 6,3% thị phần). Ý xếp thứ 4 với giá trị xuất khẩu là 131,7 triệu USD, 5,1% thị phần. Giữ vị trí thứ 5 là Belarus (117,3 triệu USD, 4,6%). Thứ 6 là Serbia (98,3 triệu USD, 3,8%) và xếp thứ 8 là Ấn Độ 92,3 triệu USD với thị phần là 3,6%.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng này là:

- + Áo phông, áo may ô và các loại áo lót khác, dệt kim hoặc móc (HS 6109) xuất khẩu từ Việt Nam sang Nga trong năm 2016 đạt 27,3 triệu USD, chiếm 6% thị phần nhập khẩu nhóm hàng (HS 61) của Nga, tăng 17%/năm trong suốt giai đoạn 2012 – 2016. Riêng năm 2016, tăng trưởng xuất khẩu (HS 6109) tăng 83,4% so với năm 2015.
- + Xuất khẩu bộ com-lê, bộ uần áo đồng bộ, áo jacket, blazers, áo váy, chân váy, chân váy dạng quần, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi), dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái, dệt kim hoặc móc (HS 6104) đạt khoảng 12,6 triệu USD, tăng 45,6% so với năm 2015, chiếm 3% thị phần. Giai đoạn 2012 – 2016, tăng trưởng giá trị xuất khẩu của (HS 6109) đạt trung bình 11%.

## 8. Tàu thủy, thuyền và các kết cấu nổi (HS.89)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	1.392.827	2.113.548	1.688.281	2.126.369	1.995.136
Nhập khẩu từ Việt Nam	5.789	0	0	0	51.706

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)

Trong năm 2016, với tổng trị giá xuất khẩu 51,7 triệu USD Việt Nam là nước cung ứng

lớn thứ 12 về nhóm hàng (HS 89) tại thị trường Liên bang Nga và chiếm 2,6% thị phần. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm trong thời kỳ 2012 - 2016 tăng cao đáng kể 55%.

Năm 2014, dẫn đầu các nguồn cung ứng chính cho Nga về nhóm hàng này là Hàn Quốc, xếp sau đó là các nước Turkmenistan, Trung Quốc, Hà Lan, Na Uy, Thổ Nhĩ Kỳ, Nhật Bản, Ukraine,... Nguồn cung ứng hàng đầu là Hàn Quốc chiếm tới 26,2% tổng nhập khẩu của Nga với 523,2 triệu USD giá trị xuất khẩu, tăng 31,626% so với năm 2015 nhưng tăng trưởng bình quân hàng năm trong thời kỳ 2012 - 2016 giảm 10%. Turkmenistan là nguồn cung ứng thứ 2 tại thị trường này với trị giá kim ngạch xuất khẩu đạt 214,5 triệu USD và tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 190% trong suốt thời kỳ 2012 - 2016.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng (HS 89) xuất khẩu sang Nga của Việt Nam là tàu kéo và tàu đẩy (HS 8904), với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 28,6 triệu USD, chiếm 6% thị phần nhập khẩu trong nhóm hàng (HS 89) của Nga. Giai đoạn 2012 – 2016, tăng trưởng xuất khẩu của (HS 8904) đạt mức bình quân 38%/năm.

### 9. Các sản phẩm bằng da thuộc; bộ đồ yên cương; các mặt hàng du lịch, túi xách và các loại đồ chứa tương tự; các sản phẩm làm từ ruột động vật (trừ tơ từ ruột con tằm) (HS.42)

*Đơn vị tính: ngàn USD*

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	1.121.013	1.183.285	992.878	650.513	614.087
Nhập khẩu từ Việt Nam	19.044	26.578	34.423	30.505	31.697

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)*

Xuất khẩu sản phẩm da thuộc của Việt Nam sang thị trường Nga năm 2014 đạt giá trị xuất khẩu khoảng 31,7 triệu USD, chiếm 5,2% trong tổng nhập khẩu sản phẩm (HS.42) của Nga. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân trong suốt thời kỳ 2012 - 2016 ở mức 12% tính theo giá trị. Riêng năm 2016, xuất khẩu tăng 5% so với năm 2015.

Việt Nam là nguồn cung cấp sản phẩm da thuộc đứng thứ 5 tại thị trường Liên bang Nga trong năm 2016. Nguồn cung ứng hàng đầu cho Nga chính là Trung Quốc với trị giá 292,3 triệu USD, chiếm tới 47,6% trong tổng nhập khẩu sản phẩm này của Nga. Các nguồn cung ứng lớn kế tiếp gồm Ý (115,1 triệu USD, chiếm 18,7%), Pháp



(khoảng 33 triệu USD, chiếm 5,4%), Ấn Độ (32,1 triệu USD, chiếm 5,2%).

Trong số các sản phẩm thuộc nhóm hàng (HS 42) của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Nga thì các sản phẩm hòm, va ly, xách đựng đồ nữ trang, cặp tài liệu,... mang mã (HS.4202) chiếm đại đa số với tổng trị giá xuất khẩu năm 2016 đạt 31,1 triệu USD, chiếm 6% thị phần nhập khẩu của nhóm hàng (HS 42), tăng bình quân 13%/năm trong giai đoạn 2012 – 2016. Còn lại là những sản phẩm may mặc và đồ phụ trợ quần áo, bằng da thuộc hoặc bằng da tổng hợp (HS.4203) chỉ chiếm 1% thị phần trong tổng nhập khẩu (HS 42) của Nga, với giá trị xuất khẩu đạt 584 ngàn USD, giảm 4%/năm trong giai đoạn 2012 – 2016 về tăng trưởng giá trị xuất khẩu.

## 10. Quả và quả hạch ăn được, vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dứa (HS.08)

*Đơn vị tính: ngàn USD*

	2012	2013	2014	2015	2016
Nhập khẩu từ thế giới	6.279.814	6.401.898	5.479.577	3.944.184	3.830.586
Nhập khẩu từ Việt Nam	48.996	51.377	64.913	34.634	25.631

*Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê COMTRADE (2016)*

Trong năm 2016, xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam qua thị trường Nga đạt 25,6 triệu USD, giảm 26% so với năm 2015 và chỉ chiếm một tỉ lệ khiêm nhường 0,7% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng mang mã (HS.08) của Nga và đứng ở vị trí khá xa so với top những nhà cung cấp hàng đầu, với vị trí 23. Trong suốt thời kỳ 5 năm (2012 - 2016), xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Nga đã giảm 16% tốc độ tăng trưởng bình quân.

Dẫn đầu trong top những nhà cung cấp mặt hàng này sang Nga trong năm 2016 là Ecuador với giá trị xuất khẩu 982,3 triệu USD với thị phần là 25,7% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này tại thị trường Nga. Các quốc gia xếp sau là Thổ Nhĩ Kỳ với giá trị xuất khẩu 422,2 triệu USD, chiếm 11% thị phần nhập khẩu, Trung Quốc (346,1 triệu USD, chiếm 9%), Serbia (239,3 triệu USD, 6,2%), Morocco (199,4 triệu USD, 5,2%)...

Chiếm đại bộ phận trong nhóm hàng xuất khẩu này của Việt Nam sang Nga là dứa, quả hạch Brazil và hạt điều, tươi hoặc khô, đã hoặc chưa bóc vỏ hoặc lột vỏ (HS 0801), với trị giá xuất khẩu trong năm 2016 đạt mức 23,71 triệu USD, chiếm 43% tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Nga. Tốc độ tăng trưởng bình quân giảm 16% trong suốt thời kỳ 2012 - 2016.

## • Nhập khẩu

Theo số liệu thống kê của ITC (Trademap), Việt Nam đã nhập khẩu hơn 1,37 tỷ USD hàng hóa từ Nga trong năm 2016, với mức tăng trưởng bình quân hàng năm giảm 5% trong suốt thời kỳ 2012-2016. Các mặt hàng nhập khẩu chính gồm:

- + HS.99: Hàng hoá không chi tiết ở nơi khác
- + HS.27: Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bi tum; các loại sáp khoáng chất
- + HS.72: Sắt và thép
- + HS.31: Phân bón
- + HS.87: Xe cộ trừ thiết bị chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện, và các bộ phận và phụ tùng của chúng
- + HS.85: Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ tùng của các loại máy trên
- + HS.84: Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và trang thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng
- + HS. 90: Dụng cụ, thiết bị và máy quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật; đồng hồ cá nhân và đồng hồ thời gian khác; nhạc cụ; các bộ phận và phụ tùng của chúng.
- + HS.10: Ngũ cốc
- + HS.40: Cao su và các sản phẩm bằng cao su

### **Bảng: Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Nga năm 2016**

*Đơn vị tính: nghìn USD*

Mã sản phẩm (HS)	Trị giá					Tăng trưởng xuất khẩu (%) từ năm 2012 - 2016
	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	
<b>Tổng giá trị nhập khẩu của Việt Nam</b>	<b>1.388.592</b>	<b>1.373.461</b>	<b>644.536</b>	<b>824.444</b>	<b>1.373.024</b>	<b>-5</b>

<i>từ Nga</i>						
'99	0	0	0	0	474.951	-
'27	13.830	82.200	124.390	193.212	223.548	90
'72	147.075	61.412	23.970	9.079	136.982	-19
'31	62.943	46.082	106.808	100.095	83.372	14
'87	8.653	4.093	11.960	40.294	77.483	95
'85	210.630	131.279	74.626	155.407	67.336	-19
'84	59.557	70.494	50.632	21.168	60.431	-11
'90	52.447	112.394	24.716	15.328	51.831	-18
'10	0	9.757	4.084	63	19.508	-
'40	2.061	1.724	5.778	11.493	15.915	82

*Nguồn: trademap.org*

## **Đầu tư**

Tính đến năm 2016, Liên bang Nga đã có 6 dự án trong lĩnh vực dầu khí với tổng vốn đầu tư là 531 triệu USD; chiếm hơn 50% tổng vốn FDI đăng ký của Nga tại Việt Nam.

Các nhà đầu tư Liên bang Nga đã đầu tư vào 13/18 ngành trong hệ thống phân ngành kinh tế của Việt Nam, trong đó vốn đầu tư tập trung chủ yếu vào ngành khai khoáng. Liên bang Nga có 7 dự án trong lĩnh vực này với tổng vốn đầu tư là 581,2 triệu USD (chiếm 55% tổng vốn đầu tư của Liên bang Nga tại Việt Nam).

Đứng thứ hai là lĩnh vực dịch vụ lưu trú và ăn uống với 7 dự án và 203,6 triệu USD vốn đầu tư (chiếm hơn 19% tổng vốn đầu tư của Liên bang Nga tại Việt Nam). Đứng thứ ba là lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo với 34 dự án và 133,8 triệu USD vốn đầu tư (chiếm 12,7% tổng vốn đầu tư của Liên bang Nga tại Việt Nam).

Thống kê cho thấy, khi đầu tư vào Việt Nam, vốn đầu tư của Liên bang Nga đa số tập trung vào hình thức liên doanh với gần 500 triệu USD trên tổng số 39 dự án (chiếm 44,6% tổng vốn đầu tư của Liên bang Nga tại Việt Nam).

Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh có 4 dự án với 381,2 triệu USD vốn đăng ký (chiếm 36,2% tổng vốn đăng ký của Liên bang Nga tại Việt Nam). Hình thức 100% vốn nước ngoài có 68 dự án với tổng vốn đầu tư là 201,5 triệu USD (chiếm 19% tổng

vốn đăng ký của Liên bang Nga tại Việt Nam).

Các nhà đầu tư Liên bang Nga đã có mặt tại 23/63 địa phương của cả nước (tính cả khu vực dầu khí ngoài khơi). Khu vực dầu khí ngoài khơi dẫn đầu với 6 dự án và tổng vốn đầu tư 531,2 triệu USD (chiếm hơn 50% tổng vốn đăng ký của Liên bang Nga tại Việt Nam).

Đứng thứ hai là tỉnh Khánh Hòa với 4 dự án và gần 192 triệu USD vốn đầu tư (chiếm 18,2% tổng vốn đăng ký của Liên bang Nga tại Việt Nam). Đứng thứ ba là thủ đô Hà Nội, có 27 dự án và 127,4 triệu USD vốn đầu tư (chiếm 12% tổng vốn đăng ký của Liên bang Nga tại Việt Nam).

- **Đầu tư của Liên Bang Nga vào Việt Nam:**

Tính đến cuối tháng 9 năm 2015, Liên bang Nga đứng thứ 17/105 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam với 114 dự án đầu tư còn hiệu lực, tổng vốn đầu tư đăng ký 1,961 tỷ USD.

- + ***Phân theo Ngành:***

Các nhà đầu tư Liên bang Nga đầu tư nhiều nhất trong lĩnh vực chế biến, chế tạo với 37 dự án, tổng vốn đầu tư là 1,13 tỷ USD (chiếm 58% tổng vốn đầu tư), đứng thứ 2 là khai khoáng với 7 dự án đầu tư, tổng vốn đầu tư 581,2 triệu USD (chiếm 30% tổng vốn đầu tư), đứng thứ 3 là lĩnh vực kinh doanh bất động sản với 03 dự án, tổng vốn đầu tư là 72,73 triệu USD. Còn lại là các lĩnh vực xây dựng; nông, lâm nghiệp, thủy sản; bán buôn, bán lẻ, sửa chữa...

- + ***Phân theo hình thức đầu tư:***

Vốn đầu tư của Liên bang Nga chủ yếu theo hình thức 100% vốn nước ngoài và hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh. Hình thức 100% vốn nước ngoài dẫn đầu với 72 dự án đầu tư, tổng vốn đầu tư 1,267 tỷ USD (chiếm 64% tổng vốn đầu tư đăng ký); hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh với 4 dự án, vốn đầu tư là 381,26 triệu USD (chiếm 19% vốn đầu tư), tiếp theo là đầu tư theo hình thức liên doanh với 36 dự án, tổng vốn đầu tư là 256,43 triệu USD (chiếm 13% tổng vốn đầu tư). Còn lại là hình thức công ty cổ phần.

- + ***Phân theo địa bàn đầu tư:***

Tính đến nay, Liên bang Nga có dự án tại 26 địa phương, tập trung tại các địa bàn thuận lợi. Dẫn đầu là Bình Định với 01 dự án có tổng vốn đầu tư 1 tỷ USD; các dự án dầu khí ngoài khơi gồm 6 dự án với tổng vốn đầu tư 531,2 triệu USD; tiếp theo Hà Nội với 29 dự án, tổng vốn đầu tư là 131,9 triệu USD; còn lại là các dự án tại các địa phương khác.

- + ***Một số dự án đầu tư lớn của Nga vào Việt Nam***



- Dự án Công ty TNHH Bus Industrial Center, cấp phép ngày 12/4/2013 với tổng vốn đầu tư đăng ký là 1 tỷ USD, với mục tiêu xây dựng nhà máy lắp ráp và sx phụ tùng xe bus và dịch vụ hỗ trợ khác tại Bình Định.
- Hợp đồng dầu khí lô 129,130,131,132 ký ngày 28/10/2008, cấp phép ngày 04/2/2009 với tổng vốn đầu tư đăng ký là 328,2 triệu USD, nhà đầu tư là Công ty GAZPROM VÀ ZARUBEZHNEFTEGAZ với mục tiêu là khai thác dầu khí..

- **Đầu tư của Việt Nam sang Liên bang Nga**

Tính đến cuối tháng 9 năm 2015, Việt Nam có 18 dự án đầu tư sang Nga với tổng vốn đầu tư cấp mới và tăng vốn là 2,4 tỷ USD trong đó có một số dự án tiêu biểu như:

- + Dự án cty Liên doanh Rusvietpetro, với tổng vốn đầu tư đăng ký là 2,02 tỷ USD cấp phép ngày 15/10/2008 do Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam) - PVN) đầu tư tại khu tự trị Nhenhexky, Nga với mục tiêu thăm dò và khai thác dầu khí.
- + Dự án cty Liên doanh Rusvietpetro, với tổng vốn đầu tư đăng ký là 125 triệu USD cấp phép ngày 5/3/2013 do Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) đầu tư tại Mỏ Nagumanov, Orenburg, Nga với mục tiêu thăm dò và khai thác dầu khí.
- + Công ty CP đầu tư trung tâm thương mại Hà Nội-Matxcova, với tổng vốn đầu tư đăng ký là 190 triệu USD cấp phép ngày 16/04/2008 do CTCP Trung tâm Thương mại Hà Nội Matxcova đầu tư, trụ sở tại cây số 94 đường Makad, q Đông Bắc, tp Matxcova, Liên bang Nga với mục tiêu đầu tư XD Trung tâm văn hóa, thể thao và thương mại; khách sạn và văn phòng cho thuê.

Tính lũy kế đến tháng 11/2017, Liên bang Nga có 114 dự án đầu tư vào Việt Nam, tổng vốn đầu tư đăng ký đạt khoảng 1,029.22 triệu USD và xếp thứ 74/126 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư tại Việt Nam.

Riêng trong 11 tháng đầu năm 2017, Liên bang Nga đầu tư 6 dự án mới tổng vốn đầu tư đăng ký là 43,20 triệu USD; xếp thứ 26/112 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam. Trong đó, có 2 dự án tăng vốn, với 1,60 triệu USD vốn đăng ký cấp mới.

## Chương 5: Các qui định và tiêu chuẩn thương mại

### Rào cản thương mại

Các công ty nước ngoài phải đối mặt với một số rào cản thương mại thuế quan và phi thuế quan khi xuất khẩu sang Nga. Ví dụ: nhà nhập khẩu các sản phẩm có cồn đáp ứng yêu cầu tất cả các khoản thuế hải quan, thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế giá trị gia tăng đối với rượu phải được thanh toán trước bằng bảo lãnh và tiền đặt cọc của ngân hàng, trong đó quá trình hoàn lại rất chậm. Các thủ tục đánh giá và cấp phép do các cơ quan chính phủ Nga và EEC (Ủy ban Kinh tế châu Âu) quản lý sẽ làm tăng mức độ phức tạp không cần thiết dẫn tới chi phí và sự chậm trễ tăng lên.

Nhìn chung, các công ty sẽ phải đối mặt với một số rào cản thương mại thuế quan và phi thuế quan khi xuất khẩu sang Nga. Một khiếu nại thường xuyên liên quan đến hệ thống tiêu chuẩn phức tạp.

Nhà chức trách Nga yêu cầu kiểm tra và chứng nhận sản phẩm như là các yếu tố chính trong quá trình phê duyệt sản phẩm đối với nhiều loại sản phẩm và chỉ cơ quan đăng ký và cư trú ở Nga mới có thể yêu cầu các tài liệu cần thiết cho những phê duyệt đó. Do đó, cơ hội để kiểm tra và chứng nhận được thực hiện do các cơ quan có thẩm quyền bên ngoài Nga bị hạn chế. Ví dụ: các công ty nước ngoài nhận thấy các thủ tục liên quan đến yêu cầu của Nga phải có "tuyên bố về sự phù hợp của nhà cung cấp" là không cần thiết. Tài liệu này nhằm xác nhận sự an toàn của sản phẩm đối với môi trường và sức khỏe của người và động vật. Các nhà sản xuất thiết bị viễn thông, thiết bị dầu khí, vật liệu và thiết bị xây dựng, đặc biệt những khó khăn nghiêm trọng trong việc có được phê duyệt sản phẩm ở Nga. Các nước thành viên khác của EAEU đang trong quá trình áp dụng một hệ thống tương tự.

Luật lệ trong lĩnh vực công nghệ thông tin đã khiến cho các công ty công nghệ của nước ngoài khó cung cấp hàng hóa và dịch vụ tại thị trường Nga. Ví dụ, Nghị quyết số 1236 của Chính phủ Nga, có hiệu lực kể từ đầu năm 2016, yêu cầu các cơ quan chính phủ Nga ưu tiên phần mềm của Nga dựa trên bản đăng ký và cập nhật của Bộ Thông tin Nga. Theo luật mới, các cơ quan chính phủ chỉ có thể mua phần mềm nước ngoài khi trong nước không có sẵn phần mềm thay thế phù hợp. Hơn nữa, vào ngày 21/7/2014, Tổng thống Putin đã ký Luật Địa phương hoá Dữ liệu Cá nhân 242-FZ yêu cầu các công ty lưu trữ dữ liệu cá nhân của công dân Nga trên các máy chủ đặt tại Nga. Luật này gây khó khăn nhiều hơn cho các công ty chọn các giải pháp CNTT dựa trên những đám mây. Sau khi Luật này có hiệu lực vào ngày 01/9/2015, Dịch vụ Giám sát của Liên bang Nga trong lĩnh vực Viễn thông, Công nghệ Thông tin và Truyền thông Đại chúng (ROSKOMNADZOR) có thể phạt các công ty vi phạm pháp luật và hạn chế quyền truy cập trang web của họ. Bộ Truyền thông Nga sau đó đã đưa ra các lưu ý giải thích về luật này. Xem thêm thông tin tại website: <http://minsvyaz.ru/ru/personaldata/#1438548218895>

Tổng thống Vladimir Putin đã ký gói sửa đổi chống khủng bố của Yarovaya, trong đó bao gồm các điều khoản yêu cầu các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông phải cung cấp khoá mã hoá cho các cơ quan thực thi pháp luật theo yêu cầu. Hiệu lực bắt đầu từ ngày 01/7/2018, những sửa đổi của Yarovaya cũng ủy quyền cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet (ISPs) trong nước lưu trữ tất cả nội dung điện thoại và điện tử của khách hàng trong 06 tháng. Yarovaya cũng buộc các ISPs lưu giữ tất cả thông tin liên lạc truyền thông trong 01 năm và viễn thông trong 03 năm.

Các quy định mới trong ngành ô tô và hàng không có thể khiến cho việc bán sản phẩm của các công ty nước ngoài ở Nga trở nên khó khăn hơn. Ví dụ: Nga đã phát triển công nghệ định vị vị trí toàn cầu được gọi là Hệ thống vệ tinh Điều hướng Toàn cầu (GLONASS) thay thế cho hệ thống Định vị toàn cầu của Hoa Kỳ (GPS). Bộ Giao thông vận tải của Nga đã ban hành luật vào tháng 3/2012 yêu cầu GLONASS tương thích thiết bị định vị vệ tinh phải được cài đặt trên tất cả các máy bay Nga do sản xuất, với thời hạn khác nhau tùy thuộc vào việc sử dụng, tuổi tác, và kích thước của máy bay, nhưng không trễ hơn tháng 01/2016 trên tất cả các máy bay. Bên cạnh đó, bất kỳ máy bay nào do nước ngoài sản xuất được liệt kê trong Giấy chứng nhận hoạt động hàng không của hãng hàng không Nga phải có GLONASS hoặc thiết bị định vị vệ tinh tương thích GLONASS/ GPS được cài đặt bởi ngày 01/01/2018 hoặc sớm hơn, tùy thuộc vào kích thước của máy bay. Vấn đề tương tự cũng được áp dụng đối với ô tô nhập khẩu vào Liên bang Nga. Tất cả các loại xe mới và được sử dụng để nhập khẩu phải được trang bị hệ thống GLONASS. Bất kỳ xe nào không có thiết bị GLONASS không thể được nhập khẩu vào Nga. Bản sửa đổi này đã được ban hành theo quy định của TR TS 018-2011 vào ngày 01/01/2017. Thông tin chi tiết, doanh nghiệp có thể tham khảo tại:

<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/textreg/deptexreg/tr/Documents/%D0%A2%D0%A0%20%D0%A2%D0%A1%20018-2011.pdf>

Chế độ của Nga vẫn còn cực kỳ phức tạp do thiếu rõ ràng, minh bạch và rườm rà. Mặc dù hệ thống này đã được cải thiện phần nào, các công ty nên dựa vào ý kiến tư vấn pháp lý hoặc hỗ trợ từ nhà phân phối có kinh nghiệm hoặc chuyên gia tư vấn.

Phân biệt đối xử đối với các nhà cung cấp nước ngoài về các dịch vụ phi tài chính, trong nhiều trường hợp, không phải do luật liên bang, nhưng xuất phát từ lạm dụng quyền lực, các quy định và thực hành địa phương có thể vi phạm luật pháp Nga. Ví dụ, một vài công ty nước ngoài cung cấp dịch vụ đã cho biết rằng họ bị buộc phải trả nhiều loại phí để có được các giấy phép từ chính quyền địa phương, còn các công ty trong nước đi vòng bằng cách hối lộ.

Luật liên bang năm 1996 "Về các ngân hàng và các hoạt động ngân hàng" cho phép các ngân hàng nước ngoài thành lập công ty con tại Nga. Tuy nhiên, Nga không cho phép các ngân hàng nước ngoài thành lập chi nhánh tại Nga. Luật liên bang năm 1990 về các hoạt động ngân hàng, được sửa đổi lần cuối vào năm 2006, nêu cụ thể rằng bất kỳ hạn mức hoặc hạn chế về quy mô vốn điều lệ nước ngoài trong lĩnh vực ngân hàng sẽ cần



một luật mới được đưa ra bởi chính phủ Nga và được sự đồng ý của Ngân hàng Trung ương Nga. Trong số các cam kết gia nhập WTO khác, Nga đã cam kết để cho phép sở hữu nước ngoài chiếm tới 70% vốn trong lĩnh vực ngân hàng. Hiện nay, phần vốn nước ngoài chỉ là 28%.

Ngân hàng Trung ương yêu cầu các ngân hàng mới thành lập, bất luận là công ty con trong nước hoặc nước ngoài, phải có vốn tối thiểu 300 triệu rúp (10 triệu USD), và cần phải có 900 triệu rúp (30 triệu USD) để có được 1 giấy phép chung, cho phép một ngân hàng tiến hành các nghiệp vụ bằng ngoại tệ và thu hút tiền gửi. Các ngân hàng được thành lập trước năm 2007 cần phải có vốn tối thiểu là 90 triệu rúp (3 triệu USD), trong khi các ngân hàng được thành lập sau ngày 01/01/2007 phải có vốn ít nhất 180 triệu rúp. Ít nhất 75% nhân viên của ngân hàng và 50% hội đồng quản trị của ngân hàng phải mang quốc tịch Nga nếu Chủ tịch không phải là một công dân Nga. Người đứng đầu các văn phòng của các ngân hàng nước ngoài tại Nga phải thông thạo tiếng Nga.

Trong lĩnh vực bảo hiểm, Nga cho phép các công ty nước ngoài thành lập các công ty con nhưng không được thiết lập chi nhánh. Các công ty bảo hiểm nước ngoài phải chịu mức hạn chế 49% vốn nước ngoài. Ngoài ra, còn có một hạn mức 25% về tổng vốn nước ngoài trong lãnh vực bảo hiểm. Lãnh vực này đã tạm thời đạt đến mức tối đa này vào đầu năm 2011 nhưng đến gần cuối năm 2011 mức vốn nước ngoài đã trở về dưới 25%.

Trở thành thành viên WTO của Nga sẽ tạo ra nhiều cơ hội tiếp cận thị trường hơn cho các công ty bảo hiểm nước ngoài, bao gồm cả quyền sở hữu nước ngoài 100% cho các công ty bảo hiểm phi nhân thọ. Các giới hạn về số lượng giấy phép bảo hiểm nhân thọ cấp cho các công ty bảo hiểm nước ngoài, cũng như tham gia của nước ngoài vào một số lượng nhỏ loại bảo hiểm bắt buộc sẽ được loại dần trong vòng 5 năm kể từ ngày gia nhập.

Nga sẽ cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài được mở các chi nhánh bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ trực tiếp, tái bảo hiểm, và các dịch vụ phụ trợ bảo hiểm trong vòng 9 năm kể từ ngày gia nhập WTO.

Trong năm 2010, bộ luật về "Các hoạt động an ninh và thám tử tư" đã có hiệu lực. Luật này quy định rằng không một công ty an ninh nào có thể được sở hữu bởi một pháp nhân không phải là Nga, bao gồm cả công ty con của Nga thuộc sở hữu của một thực thể nước ngoài, và gồm cả các hạn chế về việc sử dụng vốn nước ngoài trong hoạt động của các công ty như vậy. Tuy nhiên trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Nga đã thỏa thuận loại bỏ các hạn chế về sự tham gia của nước ngoài trong lĩnh vực này khi gia nhập WTO.

Đặc biệt, quy định về liên kết nối giữa các mạng với nhau - quá trình mà theo đó các nhà khai thác khác nhau kết nối mạng của họ với mạng điện thoại công cộng của Nga - qui định các hợp đồng kết nối lẫn nhau và lệ phí thuộc thẩm quyền quản lý của Bộ Thông tin và Truyền thông Đại chúng.



Các nhà khai thác lo ngại rằng các khoản phí này sẽ được nâng cao lên để trợ cấp cho việc nâng cấp mạng lưới của các nhà khai thác điện thoại nội hạt và đường dài thuộc chính phủ sở hữu và do Bộ quản lý.

Luật Đất đai - được thông qua vào năm 2001 - cho phép đối xử bình đẳng đối với các đơn vị trong và ngoài nước khi mua đất và nhà, mặc dù việc mua đất nông nghiệp của người và các tổ chức nước ngoài hay các pháp nhân có trên 50% vốn nước ngoài vẫn bị cấm. Các tổ chức nước ngoài bị hạn chế mua đất gần các biên giới liên bang và tại các khu vực mà Tổng thống xác định là tối quan trọng đối với an ninh quốc gia.

Ngày 12 tháng 1 năm 2011, Nga đã công bố một sắc lệnh tổng thống liệt kê 380 khu vực trên khắp đất nước, chủ yếu dọc theo biên giới của mình, tại những nơi đó việc bán đất cho người nước ngoài hoặc công ty nước ngoài bị cấm.

Một lệnh cấm người nước ngoài sở hữu bất động sản của đã có hiệu lực tại các khu vực biên giới của Nga kể từ năm 2001, nhưng phạm vi địa lý của lệnh cấm đã không được nêu rõ ràng.

Chính phủ đã thi hành Luật về các ngành chiến lược (SSL) vào tháng 5 năm 2008. SSL đưa ra một danh sách 42 lĩnh vực "chiến lược" mà việc mua "phần vốn kiểm soát" của các nhà đầu tư nước ngoài phải được chấp thuận trước của chính phủ Nga. Danh mục các lĩnh vực hạn chế bao gồm: doanh nghiệp trong ngành công nghiệp hạt nhân hoặc liên quan đến xử lý vật liệu phóng xạ, các doanh nghiệp dính líu tới các công việc về các bệnh truyền nhiễm; sản xuất, bảo dưỡng, sửa chữa vũ khí, đạn dược và thiết bị quân sự; các ngành công nghiệp hàng không và không gian, cơ sở hạ tầng truyền tải dữ liệu (đài phát thanh, truyền hình, viễn thông), sản xuất và phân phối các công nghệ và thiết bị mã hóa; sản xuất và bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ theo điều kiện "độc quyền tự nhiên" (ví dụ, các hoạt động như vận hành các mạng lưới khí đốt); báo chí với lượng phát hành trên một triệu bản, và khai thác tài nguyên thiên nhiên.

Theo qui trình được đưa ra bởi SSL, Cơ quan Chống độc quyền Liên bang tiến hành rà soát sơ khởi các dự án đầu tư nước ngoài, và trong một số trường hợp Cơ quan An ninh Liên bang (FSB) tiến hành xác minh bổ sung để xác định xem liệu việc giao dịch này có đưa đến việc một công ty nước ngoài giành được quyền kiểm soát một doanh nghiệp chiến lược hay không. Sau khi hoàn thành việc rà soát, Ủy ban Chính phủ về đầu tư nước ngoài, dưới sự chủ trì của Thủ tướng Chính phủ, được ủy nhiệm theo thẩm quyền của SSL xem xét các giao dịch được đề xuất hoặc phê duyệt hoặc từ chối, hoặc hoãn lại để xem xét bổ sung.

Phản ứng trước những lời chỉ trích của các nhà đầu tư, trong năm 2011 Nga đã sửa đổi luật để đơn giản hóa quá trình phê duyệt và thu hẹp phạm vi các dự án đầu tư tiềm năng cần phải được Ủy ban này xem xét chính thức. Một số nhà đầu tư nước ngoài lo ngại rằng quy định của pháp luật có thể được sử dụng để hạn chế quyền tiếp cận của các nhà đầu tư nước ngoài đối với các lĩnh vực chiến lược của Nga. Tuy nhiên, kể từ năm 2008 Ủy ban đã phê duyệt 128 trong số 136 đơn xin đầu tư nước ngoài. Nhiều đơn

xin trong số đó là của các công ty thuộc sở hữu của Nga đặt ở nước ngoài nội.

Vào cuối năm 2010, tiếp sau những cuộc đàm phán căng thẳng với EU, Nga đã đồng ý hoãn đến năm 2011 một kế hoạch tăng thuế xuất khẩu gỗ nguyên liệu từ mức độ hiện tại là 25% lên 80%. Ban đầu, mục tiêu chính của biện pháp này là để kích thích sự phát triển của ngành công nghiệp chế biến gỗ trong nước và khuyến khích xuất khẩu gỗ xẻ và các sản phẩm gỗ có giá trị tăng thêm. Chính phủ đã chỉ ra rằng việc tạm hoãn nâng cao thuế xuất khẩu đối với gỗ cây lá kim và gỗ tròn sẽ tiếp tục trong năm 2012.

Một bộ luật mới về chữ ký điện tử kỹ thuật số đã có hiệu lực vào ngày 08/04/2011, mở rộng đáng kể phạm vi áp dụng chữ ký điện tử, bao gồm cả chữ ký điện tử nước ngoài. Bộ luật này nêu rõ các tài liệu điện tử được ký bởi chữ ký điện tử sẽ có hiệu lực pháp lý tương tự như các văn bản giấy được ký kết bằng tay.

Mặc dù bộ luật này là một bước tiến quan trọng, các yêu cầu đối với việc cấp giấy phép liên quan đến hàng hóa với công nghệ mã hóa, hiện nay có những trở ngại nghiêm trọng cho hoạt động trao đổi các loại hàng hoá mà phía Nga cần để phát triển mạnh mẽ hơn nữa ngành thương mại điện tử.

Hiện nay, bất kỳ sản phẩm CNTT đòi hỏi phải có một thông báo của Sở An ninh Liên bang Nga (FSB), công ty có thể nhận được trong 10 ngày. Nếu sản phẩm có mức mật mã thấp, FSB có thể cấp phép nhập khẩu. Nếu sản phẩm có cấp độ mã hóa cao hơn, FSB thông báo cho nhà nhập khẩu về sự cần thiết để xin cấp giấy phép nhập khẩu của Bộ Công nghiệp và Thương mại. Quá trình này cho phép và cấp giấy phép này có thể mất sáu tháng hoặc lâu hơn mới hoàn thành.

Cũng có những yêu cầu cấp giấy phép tương tự đang ảnh hưởng đến doanh nghiệp công nghệ cao khác như các nhà cung cấp dịch vụ ngành năng lượng. Công nghệ mới được các công ty dịch vụ phương Tây đem vào phải được các chuyên gia Nga chứng nhận. Đây là một quá trình lâu dài và tốn kém, trước khi được phép nhập vào Nga.

Do nhiều chi tiết về việc thực hiện các quy định Liên minh Hải quan vẫn đang được phác thảo, còn thiếu rõ ràng trong nhiều lĩnh vực như giấy phép nhập khẩu, các thủ tục hải quan và thực thi quyền sở hữu trí tuệ.

Là một trong những bước chuẩn bị của CU, Chính phủ Nga đang có kế hoạch chuẩn hóa các quy chuẩn kỹ thuật của Nga và CU, phù hợp với thông lệ châu Âu. Các quy định đang được đề xuất này có khả năng làm gia tăng các hạn chế đối với các hoạt động thương mại và có thể ảnh hưởng lớn đến xuất khẩu sang Nga.

- **Web Resources**

- + [Bureau of Industry & Security, U.S. Department of Commerce](#)
- + [Export Controls](#)
- + [Possible Violations](#)

- + [Consolidated Screening List:](#)
- + [Eurasian Economic Commission](#)
- + [Eurasian Economic Commission doc](#)
- + [Harmonized Tariffs](#)
- + [Draft Technical Regulations](#)
- + [Russian Federal Customs Service \(EN\)](#)
- + [Russian Federal Customs Service \(RU\)](#)
- + [Russian Ministry of Economic Development:](#)
- + [Russian Ministry of Industry and Trade \(EN\)](#)
- + [Russian Ministry of Industry and Trade \(RU\)](#)

### **Thuế nhập khẩu**

Tháng 8/2012, Nga trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), giảm mức thuế suất cam kết trung bình đối với hàng công nghiệp và hàng tiêu dùng, từ mức 10% năm 2011 xuống còn 7,8% vào năm 2017. Hơn 1/3 dòng thuế đã nhận được mức cam kết cuối cùng khi gia nhập, trong khi 1/4 việc cắt giảm thuế sẽ được từng bước thực hiện qua giai đoạn chuyển tiếp 3 - 7 năm. Thời gian thực hiện dài nhất là 7 năm đối với ô tô, trực thăng và hàng không dân dụng (tức là 2019) và 8 năm đối với thịt gia cầm (năm 2020).

Nghị định thư gia nhập WTO của Nga (TRQ's) thiết lập hạn ngạch thuế quan đối với hàng nông sản, như thịt bò, thịt lợn, gia cầm, và một số sản phẩm từ nước sữa. Nhập khẩu vào thị trường theo hạn ngạch sẽ được hưởng mức thuế thấp hơn, nhưng mức thuế cao hơn sẽ được áp dụng cho hàng nhập khẩu ngoài hạn ngạch. Một số hàng hóa theo TRQ's cũng có thể được phân bổ theo từng thành viên. Việc tính thuế theo hạn ngạch và ngoài hạn ngạch hiện nay được liệt kê như sau:

- Thịt bò: 15% thuế trong hạn ngạch, 55% thuế ngoài hạn ngạch
- Heo: Thuế suất 0% trong hạn ngạch, 65% thuế ngoài hạn ngạch (TRQ đối với thịt lợn sẽ được thay thế bằng thuế suất 25% vào ngày 01/01/2020).
- Các sản phẩm gia cầm được lựa chọn: 25% thuế trong hạn ngạch, 80% thuế ngoài hạn ngạch
- Các sản phẩm nước sữa được chọn: thuế 10% trong hạn ngạch, 15% thuế ngoài hạn ngạch

Ngày 01/01/2015, Liên minh kinh tế Á - Âu (EAEU) được đưa ra kết hợp với các quy định về thuế quan trước đó đã được nêu trong Liên minh Hải quan Nga - Belarus -

Kazakhstan được thành lập vào năm 2010. Armenia gia nhập EAEU bắt đầu có hiệu lực vào ngày 02/01/2015, trong khi Kyrgyzstan gia nhập vào ngày 06/8/2015. Biểu thuế thống nhất của EAEU/CU đã qua quá trình sửa đổi định kỳ từ năm 2011, với mức thuế suất thuế hải quan nhập khẩu hiện nay được đưa ra phù hợp với những ràng buộc trong Nghị định thư gia nhập WTO của Nga. Tất cả các vấn đề như thuế quan, hạn ngạch thuế quan, các quy định kỹ thuật, cấp phép và chứng nhận được đặt ra bởi Ủy ban Kinh tế Á - Âu (EEC), một tổ chức đa phương do các nước thành viên thiết lập để quản lý Liên minh Hải quan, nay là Liên minh Kinh tế Á - Âu. Thông tin hiện tại về thuế quan hài hòa của EAEU/ CU có thể được tìm thấy tại website <http://www.eurasiancommission.org/en/Pages/default.aspx>

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

Thuế Giá trị gia tăng (VAT) được áp dụng cho tổng giá trị hải quan, thuế hải quan và bất kỳ khoản thuế tiêu thụ đặc biệt nào. Thuế GTGT Hải quan của Nga được tính bằng với thuế suất thuế doanh thu của Nga - thường là 18% đối với hầu hết hàng hóa, vật liệu và dịch vụ. Loại hàng hóa bị hạn chế (ví dụ dược phẩm, sản phẩm dành cho trẻ em, một số sản phẩm thực phẩm) phải chịu thuế VAT 10%, trong khi một số loại (ví dụ như các sản phẩm y học và thiết bị y tế) có thể được miễn thuế GTGT.

### **Các yêu cầu nhập khẩu và chứng từ**

Biểu thuế quan hài hòa CU đã có hiệu lực vào ngày 01/01/2010, và bộ Luật Hải quan thống nhất đã áp dụng từ ngày 01/07/2010. Hai tài liệu này hiện đang điều tiết khu vực hải quan kết hợp này. Liên minh Hải quan (CU) tiếp tục thực hiện các qui định mới chi phối cấu trúc, biểu thuế quan, cũng như xác định việc chia sẻ doanh thu và tổ chức các qui trình hậu cần cho hàng hóa.

Kết quả là các công ty xuất khẩu đã phải đối mặt với những chậm trễ, các vấn đề về định giá và các vấn đề khác.

Theo quy tắc chung, việc thông quan sẽ được thực hiện trong phạm vi quyền hạn của những bên tham gia tương ứng trong hoạt động kinh tế đối ngoại. Bắt đầu từ ngày 01/01/2010, hàng quá cảnh sang Nga và/hoặc Kazakhstan từ các nhà cung cấp nước ngoài thông qua Belarus đã được thông quan tại biên giới bên ngoài của CU tại Belarus. Bắt đầu từ ngày 01/07/2010, hàng hoá nhập khẩu thông qua Kazakhstan được thông quan tại biên giới Kazakhstan.

Một số hãng giao nhận vận tải hàng hóa đã lưu ý rằng sử dụng Belarus làm một điểm nhập cảnh đối với hàng hoá đi đến nước Nga có thể khá thuận lợi. Những hãng giao nhận này đã chỉ ra rằng các thủ tục hải quan tại cảng nhập khẩu ở Belarus là thường hiệu quả hơn so với các cảng nhập của Nga. Kể từ khi Liên minh Hải quan cho phép



sản phẩm được chuyển tải giữa Nga, Belarus và Kazakhstan mà không cần thủ tục hải quan bổ sung, việc này đã tạo cơ hội cho các nhà nhập khẩu tránh được các thủ tục biên giới rườm rà hơn của Nga. Tuy nhiên, cơ sở hạ tầng giao thông vận tải tại Belarus không phát triển tốt như các cảng nhập khác, nên có thể gây ra chậm trễ. Cảng biển chính đến Belarus là Gdansk của Ba Lan, sau đó hàng hoá được chuyển qua xe tải hoặc đường sắt đi tới biên giới Belarus.

Các nhà nhập khẩu được yêu cầu phải hoàn thành tờ khai thuế quan của Nga cho mỗi mặt hàng nhập khẩu. Một tờ khai phải được hỗ trợ bởi các tài liệu sau: hợp đồng, hồ sơ thương mại như hoá đơn thương mại và danh sách bao bì, hồ sơ vận chuyển, giấy phép nhập khẩu, giấy chứng nhận TR TS (quy định kỹ thuật về an toàn kỹ thuật), giấy chứng nhận xuất xứ, giấy chứng nhận vệ sinh, giấy chứng nhận và cấp phép nhập khẩu (ví dụ đối với các sản phẩm có công nghệ mã hóa), và các văn bản xác nhận tính hợp pháp của người khai báo/ người môi giới/ nhà nhập khẩu. Tất cả các tờ khai nhập khẩu hải quan đều được nộp bằng điện tử. Xem thêm thông tin tại trang web của Dịch vụ Hải quan Liên bang Nga: <http://eng.customs.ru/>.

Tính đến năm 2014, cơ quan Hải quan Nga không còn yêu cầu phải nộp các chứng nhận riêng lẻ hoặc các bản khai tuân thủ kỹ thuật riêng như là một phần của quá trình thông quan, do thông tin chỉ được khai báo trong mục 31 của tờ khai hải quan điện tử. Tuy nhiên, trong thực tế, các quan chức hải quan có thể yêu cầu nộp riêng lẻ các tài liệu này, đặc biệt đối với các mặt hàng bị kiểm soát.

EAEU duy trì danh mục thống nhất hàng hoá giới hạn xuất nhập khẩu và cấm sử dụng, để theo dõi và kiểm soát việc vận chuyển hàng hoá được phân loại là nhạy cảm bởi các quốc gia thành viên hoặc cộng đồng quốc tế. Tại Nga, giấy phép nhập khẩu do Bộ Công thương ban hành theo quy định về việc cấp đã được phép thống nhất của EAEU.

Các khoản thanh toán hải quan thường bao gồm: thuế hải quan nhập khẩu/ xuất khẩu, các loại thuế, lệ phí hải quan. Một số hàng hoá cũng có thể yêu cầu thanh toán phí sử dụng hoặc phí sinh thái mới, được đưa ra vào ngày 01/01/2015.

Các nhà nhập khẩu được yêu cầu phải hoàn thành một tờ khai hàng hóa cho hải quan Nga đối với mỗi mặt hàng nhập khẩu. Tờ khai phải được kèm với các chứng từ sau: các hợp đồng, các chứng từ thương mại như hoá đơn thương mại và phiếu đóng gói, chứng từ vận tải, giấy phép nhập khẩu (nếu có), giấy chứng nhận sự phù hợp và/hoặc an toàn (xem "sản phẩm tiêu chuẩn" dưới đây), chứng nhận xuất xứ (nếu có), giấy chứng nhận vệ sinh (nếu có), giấy phép nhập khẩu và giấy phép cho các sản phẩm có chứa công nghệ mã hóa, và các văn bản xác nhận tính hợp pháp của người khai/nhà môi giới/nhà nhập khẩu.

Các nhà xuất khẩu phải xuất trình giấy phép xuất khẩu thích hợp (xem phần sau), nếu cần tại hải quan. Cán bộ hải quan có thể hỏi thêm các chứng từ khác để chứng minh trị giá khai báo của bất kỳ lô hàng nào.

Ngoài ra, quy định kiểm soát tiền tệ đòi hỏi phải cấp phát một "hộ chiếu giao dịch" cho

cả hàng xuất khẩu và nhập khẩu để đảm bảo rằng thu nhập ngoại tệ mạnh được chuyển về nước Nga. Các quy định này cũng đảm bảo rằng việc chuyển các khoản ngoại tệ mạnh thanh toán cho hàng nhập khẩu là cho hàng hoá thực sự nhận được và đúng giá trị.

### **Yêu cầu ghi nhãn và ký mã hiệu**

Nói chung, Hải quan Nga sẽ yêu cầu thông tin cụ thể về sản phẩm, theo mục 31 trên tờ khai hải quan (ví dụ: tên, nhãn hiệu, nhà sản xuất, quốc gia xuất xứ, thành phần, v.v...)

Theo Quy định Kỹ thuật (TR) cụ thể áp dụng cho các loại sản phẩm, các yêu cầu ghi nhãn và dán nhãn bổ sung thường được thống nhất giữa các quốc gia thành viên của EAEU đối với các sản phẩm nhập khẩu. Khi cần thiết, chứng nhận dán logo chính thức ("EAC") phải được áp dụng cho mỗi sản phẩm, bao bì, hoặc hướng dẫn sử dụng (theo quy định thích hợp của TR) và phải được nhìn thấy rõ ràng trong suốt thời gian sử dụng sản phẩm. Dấu "EAC" xác nhận sự phù hợp với TR bởi EAEU và chỉ nên sử dụng các sản phẩm đã được chính thức kiểm nghiệm và thông qua bởi các cơ quan cấp giấy chứng nhận chính thức công nhận. Tất cả các chi tiết kỹ thuật liên quan đến thiết kế và kích thước của nhãn "EAC" được nêu trong Quyết định của Ủy ban CU số 711 ngày 15/7/2011. Thông tin chi tiết tại website: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/txnreg/deptexreg/tr/Documents/EAC.pdf>

Quy định kỹ thuật về độ an toàn của bao bì (TR CU 005/2011) là một quy định chủ yếu bao gồm các tiêu chuẩn và yêu cầu đối với bao bì, bao gồm cả các sản phẩm thực phẩm, được sản xuất như một sản phẩm hoàn chỉnh và là một phần của quá trình sản xuất sản phẩm. TR đã được thông qua bởi Quyết định của Ủy ban CU số 769 ngày 16/8/2011 và có hiệu lực kể từ ngày 01/7/2012. Một số thay đổi đã được thực hiện và thay đổi cuối cùng đã được Ủy ban Kinh tế Á - Âu (EEC) đưa ra trong Quyết định số 96 ngày 18/10/2016.

[The English translation of the original Technical Regulation TR CU 005/2011 is available here >>](#)

Quyết định này bao gồm các luật lệ chính về đóng gói bao bì hàng hoá và các quy định theo khu vực:

- Quy tắc lưu hành thị trường
- Yêu cầu an toàn
- Các yêu cầu đối với việc đánh dấu bao bì (đóng cửa)

Quy định Kỹ thuật TR CU 005/2011 có tại website:

[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Customs%20Union%20Technical%20Regulation%20on%20Safety%20of%20Packaging\\_Moscow\\_Russian%20Fe](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Customs%20Union%20Technical%20Regulation%20on%20Safety%20of%20Packaging_Moscow_Russian%20Fe)

[deration\\_29.08.2012.pdf](#)

Nhãn trên các mặt hàng thực phẩm phải nêu các thông tin sau đây bằng tiếng Nga:

- Loại và tên của sản phẩm;
- Địa chỉ pháp lý của nhà sản xuất (có thể ghi bằng mẫu tự La tinh);
- Trọng lượng / khối lượng của sản phẩm (nếu hàng được bảo quản trong chất lỏng, trọng lượng không có khối lượng chất lỏng);
- Hàm lượng thực phẩm (tên của các thành phần/phụ gia cơ bản, được liệt kê theo thứ tự trọng lượng giảm dần);
- Giá trị dinh dưỡng (năng lượng, sinh tố nếu có hàm lượng đáng kể hoặc nếu sản phẩm dành cho trẻ em, cho y tế, hoặc để ăn kiêng);
- Điều kiện tồn trữ;
- Ngày hết hạn (hoặc ngày sản xuất và thời gian lưu trữ);
- Hướng dẫn chế biến hàng bán thành phẩm hoặc thực phẩm cho trẻ em;
- Thông tin cảnh báo về các hạn chế và các tác dụng phụ;
- Các điều kiện sử dụng.

Các quy định về ghi nhãn và chứng nhận thực phẩm có thể xem thêm tại website: <http://gain.fas.usda.gov/Lists/Advanced%20Search/AllItems.aspx>

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

- Tên của sản phẩm;
- Quốc gia xuất xứ và tên của nhà sản xuất (có thể ghi bằng mẫu tự La tinh);
- Hướng dẫn sử dụng;
- Các đặc điểm chính, quy tắc và điều kiện để sử dụng sản phẩm hiệu quả và an toàn;
- Các thông tin khác do cơ quan quản lý nhà nước quyết định.

Người ta khuyến nên đặt ký hiệu Rostest trên nhãn cho các sản phẩm có giấy chứng nhận Rostest và vệ sinh-dịch tễ học phù hợp. Quy định này được áp dụng cho cả mặt hàng thực phẩm và không phải thực phẩm.

## Tạm nhập

Hàng hoá tạm nhập được miễn giảm toàn bộ hoặc một phần thuế hải quan và thuế VAT nhập khẩu với một khoảng thời gian lên đến hai năm. Hải quan Nga cấp phép tạm nhập hàng hóa dựa trên đơn xin phép bằng văn bản được đệ trình bởi nhà nhập khẩu.

Hàng tạm nhập không được thay đổi, ngoại trừ việc hao mòn và và rách bình thường

hoặc hao hụt tự nhiên và không được bán hoặc chuyển giao cho bất kỳ bên thứ ba nào. Cơ quan Hải quan cũng có thể yêu cầu người nhập khẩu hồ sơ cung cấp bảo đảm cho các khoản thanh toán hải quan nhập khẩu (tức là bảo đảm ngân hàng hoặc tiền ký quỹ nhập khẩu) trước khi cấp cơ chế tạm nhập hải quan.

Danh mục hàng hóa tạm nhập miễn giảm hoàn toàn thuế hải quan và thuế cũng như các điều kiện miễn giảm này được quy định bởi Liên minh Hải quan (CU). Hàng tạm nhập được miễn giảm hoàn toàn thuế hải quan với điều kiện không ảnh hưởng đến nền kinh tế Nga, chẳng hạn như việc nhập khẩu tạm thời:

- Các thùng chứa hàng container, các tấm nâng hàng pallet, và các loại container và các bao bì sử dụng nhiều lần;
- Hàng hóa cho các mục đích phát triển các mối quan hệ quốc tế trong các lĩnh vực khoa học, văn hóa, điện ảnh, thể thao và du lịch;
- Sản phẩm viện trợ quốc tế;
- Hàng mẫu, không để bán, sử dụng tại các cuộc triển lãm và trưng bày thương mại.

Tất cả hàng hoá không thuộc danh sách này có thể chỉ được giảm một phần theo bộ Luật Hải quan. Luật Hải quan quy định về nhập khẩu tạm thời được miễn giảm một phần thuế hải quan trong 36 tháng khi hàng hóa được phân loại là tài sản sản xuất chính với điều kiện hàng hoá đó không thuộc sở hữu của các thực thể Nga sử dụng chúng trên lãnh thổ của Liên bang Nga.

Khi miễn giảm một phần thuế hải quan được áp dụng, 3% của số tiền thuế hải quan và thuế phải được thanh toán hàng tháng trong suốt khoảng thời gian trên khi hàng hóa được đặt trong lãnh thổ hải quan của Liên bang Nga.

Khi được miễn một phần thuế nhập khẩu qua hải quan, cơ chế tạm nhập yêu cầu phải thanh toán 3% thuế nhập khẩu thông thường và phải thanh toán mỗi tháng khi hàng hóa thanh toán ở Nga, nếu giá trị hàng hoá vượt quá 20.000 RUB (370 USD, với tỷ giá hối đoái là 57 RUB/ 1USD). Tuy nhiên, thời hạn cho phép thông thường đối với nhập khẩu tạm thời vẫn còn giới hạn trong 02 năm.

Mặc dù Hải quan Nga chấp nhận việc sử dụng một số loại sổ cho cơ chế tạm nhập (TIR), việc phát hành được thực hiện trong một số trường hợp. Việc nhập cảnh vào Nga thông qua Moscow hoặc St. Petersburg.

Tuy nhiên trong thực tế, nhiều công ty mang các hàng mẫu thương mại vào đã gặp vấn đề với Hải quan Nga. Đôi khi các quan chức yêu cầu người nhập khẩu trả tiền thế chân để trang trải bất kỳ thuế nhập khẩu áp dụng nếu hàng hoá được bán tại Nga. Hải quan Nga chấp nhận việc sử dụng hệ thống sổ ATA Carnets, vốn được sử dụng rộng rãi và hiệu quả. Để biết thêm thông tin, xin vui lòng tham khảo trang web của Ủy ban Hải quan nhà nước Nga: <http://www.customs.ru/en>, hoặc <http://www.tks.ru>.



## Hàng bị cấm và hạn chế nhập khẩu

Việc nhập khẩu và xuất khẩu hàng hóa ở Nga được thực hiện theo quy định của Luật Liên bang về "Quy chế Chính phủ về các hoạt động Thương mại Quốc tế " của năm 2003, trong đó quy định việc áp dụng hạn ngạch, giấy phép và hạn chế tạm thời khác cho các hoạt động đó. Giấy phép nhập khẩu được cấp bởi Bộ Công Thương Nga hay các chi nhánh khu vực của Bộ, và được Cơ quan Hải quan Nhà nước kiểm soát. Giấy phép cho các loại vũ khí thể thao và vật dụng tự vệ được cấp phát bởi Bộ Nội vụ.

Các giấy phép cần thiết cho nhiều mặt hàng khác bao gồm:

- Hợp kim
- Thảm
- Máy truyền hình màu (14, 21, và 25-inch)
- Vũ khí thể thao và chiến đấu
- Rượu Ethyl
- Chất nổ
- Thuốc men, kể cả thuốc thú y
- Thiết bị quân sự và mật mã
- Các kim loại quý
- Vật liệu và chất thải phóng xạ
- Các vật dụng tự phòng vệ
- Đá
- Chất độc và chất ma túy mạnh
- Sản phẩm thuốc lá
- Rượu Vodka và các loại đồ uống có cồn khác
- Thịt gia cầm
- Thịt gia súc, ướp lạnh và đông lạnh
- Thịt heo
- Các phương tiện kỹ thuật nhằm thu lượm thông tin không được tiết lộ
- Các chất gây hại cho tầng ozôn
- Hóa chất bảo vệ thực vật
- Loài cá tầm, kể cả trứng cá caviar

- Tôm càng
- Động thực vật hoang dã, ngà voi, san hô
- Các loại gỗ quý
- Các vật có giá trị văn hóa

Để tìm hiểu liệu có cần giấy phép nhập khẩu cho một sản phẩm cụ thể hay không, hãy liên hệ với bộ phận cấp phép thuộc Bộ Công Thương Nga

<http://www.minpromtorg.gov.ru/eng>

Việc xuất nhập khẩu hàng hoá ở Nga được thực hiện theo danh mục thống nhất các mặt hàng bị cấm hoặc hạn chế nhập khẩu vào EAEU (Liên hiệp kinh tế Âu Á). Danh sách này đã được EEC (Ủy ban Kinh tế Á – Âu) thông qua Nghị quyết Collegium số 134 vào ngày 16/8/2012. Thêm vào đó các văn bản bổ sung quy định về xuất nhập khẩu hàng hóa bao gồm Hiệp định Liên minh thuế quan về Quy chế Cấp phép Thương mại Quốc tế ngày 09/6/2009 và Nghị định RF số 1567-p ngày 23/9/2010.

Danh mục hàng hoá hiện tại duy nhất của hàng hoá bị cấm hoặc hạn chế xuất nhập khẩu của các nước thành viên của Liên minh thuế quan trong Cộng đồng Kinh tế Á Âu (Eurasian Economic Community - EAEC hoặc EurAsEC) khi kinh doanh với nước thứ ba và điều khoản về việc áp dụng các hạn chế:

- Hàng bị cấm vận chuyển qua biên giới của Liên minh thuế quan
- + Các chất làm suy giảm tầng ôzôn và các sản phẩm chứa chất làm suy giảm tầng ôzôn bị cấm nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan và xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan.
- + Chất thải nguy hiểm bị cấm nhập khẩu vào lãnh thổ của Liên minh thuế quan.
- + Thông tin về in ấn, nghe nhìn và phương tiện truyền thông tin khác bị cấm nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan, xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan và quá cảnh lãnh hải của Liên minh thuế quan.
- + Các chất bảo vệ thực vật bị cấm nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan, thuộc Phụ lục A và B của Công ước Stockholm về chất gây ô nhiễm hữu cơ khó phân hủy ký kết tại Stockholm vào ngày 22/5/2001.
- + Gỗ, giấy tái chế, giấy bìa cứng, giấy thải, bị cấm xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan.
- + Bộ phận và vũ khí dân dụng, các phần chính và đạn dược bị cấm nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan, xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan và quá cảnh vào lãnh thổ của Liên minh thuế quan.
- + Các dụng cụ lấy nước (thu hoạch) các tài nguyên sinh vật nước bị cấm nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan.

- + Ozone depleters restricted for movement across the customs frontier of the Customs Union at import and export
- Hàng bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh Hải quan.
- + Các thiết bị làm suy giảm ozone bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi nhập khẩu và xuất khẩu.
- + Các chất bảo vệ thực vật bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi nhập khẩu.
- + Chất thải nguy hại bị hạn chế chuyển qua biên giới của Liên minh thuế quan khi nhập khẩu và (hoặc) xuất khẩu.
- + Bộ sưu tập và sưu tầm về Khoáng sản và Cổ sinh vật học chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi xuất khẩu bị hạn chế.
- + Động vật hoang dã còn sống và cây đại được lựa chọn bị hạn chế xuất khẩu qua biên giới hải quan của Liên minh Hải quan.
- + Các loài động vật, thực vật hoang dã thuộc Công ước buôn bán quốc tế với các loài động vật, thực vật hoang dã bị đe dọa, bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan.
- + Các loài động vật và thực vật hoang dã, các bộ phận của chúng và các chất dẫn xuất có trong Sách đỏ của Cộng hòa Belarus, Cộng hòa Kazakhstan và Liên bang Nga bị hạn chế xuất khẩu qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan.
- + Kim loại quý và đá quý bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi xuất khẩu.
- + Kim loại quý, phế liệu, phế liệu kim loại quý, quặng kim loại quý và tinh quặng kim loại quý và nguyên liệu thô chứa kim loại quý bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi xuất khẩu.
- + Các nguyên liệu khoáng sản bị hạn chế di chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan xuất khẩu.
- + Các chất ma túy, chất có tác động đến tâm thần và tiền chất của nó có thể được nhập khẩu và xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan theo giấy phép.
- + Các chất độc hại không là tiền chất của các chất ma túy, các chất có tác động đến tâm thần bị hạn chế vận chuyển qua biên giới của Liên minh thuế quan khi xuất khẩu, nhập khẩu.
- + Các chất từ thuốc và dược phẩm bị hạn chế chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi nhập khẩu.
- + Phần cứng đặc biệt dành cho việc thu thập thông tin bí mật bị hạn chế nhập khẩu

vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan và xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan.

- + Mã hóa (mật mã hoá) có nghĩa là hạn chế nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan và xuất khẩu từ lãnh hải của Liên minh thuế quan.
- + Giá trị văn hoá, tài liệu của quỹ lưu trữ quốc gia, tài liệu lưu trữ ban đầu bị hạn chế chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi xuất khẩu.
- + Nội tạng, mô, máu và các bộ phận của con người bị hạn chế chuyển qua biên giới hải quan của Liên minh thuế quan khi nhập khẩu và (hoặc) xuất khẩu
- + Thông tin về tầng đất cát hạn chế chuyển qua lãnh thổ hải quan của Liên minh thuế quan khi xuất khẩu.
- + Hàng hoá có hạn chế định lượng được đưa vào xuất khẩu và (hoặc) nhập khẩu
- + Hàng hoá có thủ tục hành chính được đưa xuất khẩu, nhập khẩu
- + Hàng độc quyền để xuất khẩu và (hoặc) nhập khẩu
- + Hàng hoá nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh Hải quan trong phạm vi hạn ngạch thuế quan
- + Hàng hóa của các nước thuộc Liên minh Hải quan áp dụng các hạn chế theo các ràng buộc khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).
- + Hàng hoá của các nước thành viên Liên minh Hải quan áp dụng giấy phép nhập khẩu dựa trên Quyết định thành lập hạn ngạch nhập khẩu như một biện pháp bảo vệ đặc biệt.

Bưu điện Nga, hệ thống bưu chính ở Nga, có những hạn chế riêng và ngăn cấm đối với việc gửi bưu phẩm quốc tế của các loại hàng hoá cụ thể, dựa theo Điều 22 của Luật Bưu chính Liên bang. Một số loại mặt hàng có thể được phép gửi bưu kiện quốc tế cho việc sử dụng cá nhân, nhưng sẽ cần có sự cho phép từ cơ quan chính phủ phù hợp. Điều này liên quan đến việc mã hoá nhập khẩu có chứa điện tử. Để biết thêm thông tin và danh sách các mặt hàng hiện tại, doanh nghiệp có thể tham khảo tại website <http://www.russianpost.ru/>

### **Các quy định Hải quan và thông tin liên hệ**

Sự ra đời của Liên minh Kinh tế Á - Âu (EAEU) không ảnh hưởng đến cơ cấu nội bộ của dịch vụ hải quan Nga, bao gồm Dịch vụ Hải quan Liên bang, các cơ quan hải quan khu vực, Cục hải quan. Hàng hóa được chuyển sang Nga thông qua các nước thành viên khác của EAEU được đặt dưới cơ chế hải quan quá cảnh ở bên ngoài biên giới EAEU và cuối cùng được cho phép lưu thông tự do bởi các cơ quan hải quan Nga thông qua thông báo điện tử.

Việc thông quan thường được hoàn thành bởi người nhập khẩu (hoặc đại lý thông quan



hoạt động thay mặt cho nhà nhập khẩu) nộp tờ khai hải quan cùng với các chứng từ cần thiết.

Công ty môi giới hải quan cung cấp toàn bộ dịch vụ thuê ngoài cho việc thông quan. Trong nhiều trường hợp các nhà môi giới để cho các công ty thuê ngoài các hoạt động nhập khẩu mà không phải là bên tham gia vào giao dịch quốc tế.

Chỉ có các công ty là cư dân địa phương của bất kỳ quốc gia thành viên EAEU nào có thể hoạt động như những nhà nhập khẩu được chính thức công nhận trước cơ quan hải quan. Việc kê khai của người nhập khẩu phải liên quan trực tiếp đến hàng hoá được nhập khẩu theo giao dịch thương mại nước ngoài (nghĩa là quyền sở hữu, chiếm hữu hoặc quyết định đối với hàng hóa nhập khẩu). Ngoài ra, người khai báo có thể thông quan hàng hóa thông qua môi giới hải quan hoặc đại lý thông quan, miễn là người môi giới hải quan hoặc đại lý thông quan được đăng ký trong danh sách chính thức được duy trì bởi Ủy ban EAEU. Theo quy tắc chung, các cơ quan nước ngoài không được làm đại lý nhập khẩu, trừ một số trường hợp giới hạn khi hàng hoá có thể được nhập khẩu bởi các văn phòng đại diện hoặc các chi nhánh của cơ quan pháp nhân nước ngoài được công nhận tại Nga.

Thời gian làm thủ tục thông quan thường là 01 ngày làm việc sau khi tờ khai được đăng ký với các nhà chức trách Hải quan của Nga, tờ khai phải cung cấp tất cả các tài liệu có trong đơn đặt hàng. Tuy nhiên, luật pháp cho phép kiểm soát viên hải quan quyền gia hạn thời gian lên đến 10 ngày làm việc tùy theo quyết định của trưởng cơ quan hải quan.

Danh mục hồ sơ cần thiết đối với thủ tục hải quan phụ thuộc vào từng loại và đặc điểm của hàng hoá và các điều khoản nhập khẩu. Tháng 12/2014, gần như tất cả các tờ khai hải quan đều được gửi dưới dạng điện tử mà không có bất kỳ hồ sơ nào dưới dạng in trên giấy. Việc chuyển sang hồ sơ điện tử đầy đủ đã hoàn tất vào tháng 01/2017, trang bị luồng chứng từ điện tử cho tất cả các cơ quan hải quan.

Trang web của [Cơ quan Dịch vụ Hải quan Liên bang Nga](#) có thông tin liên lạc hải quan trong khu vực, cũng như liên kết tới cổng thông tin điện tử

Là một thành viên của Tổ chức Hải quan thế giới, Công ước về Hàng tạm nhập và Công ước Quốc tế về mô tả hàng hoá và hệ thống mã hóa hài hoà, Nga có nghĩa vụ phải tuân thủ các quy định và tạp quán hải quan được quốc tế thừa nhận. Vào tháng 01/2004, Nga đã thực thi một bộ luật hải quan mới trong nỗ lực gia nhập WTO. Bộ luật mới này đã cắt giảm thời gian thông quan từ 10 ngày xuống còn 3 ngày. Hiện giờ Nga đang hướng tới gia nhập WTO, đất nước này đang hoạch định các bước tiếp theo hướng đến minh bạch và đơn giản hóa thủ tục hải quan, tuy nhiên trong ngắn hạn dự kiến sẽ chưa có những tiến bộ ngay lập tức được. Nga cũng cho phép kê khai hàng hóa trước khi hàng đến hải quan. Các thay đổi quan trọng khác trong Bộ luật này bao gồm:

- Hạn chế Ủy ban Hải quan Nhà nước Liên bang Nga ban hành thêm những quy định mâu thuẫn;

- Tạo cơ hội giải quyết tranh chấp với cơ quan hải quan trực tiếp tại tòa án pháp luật;
- Thiết lập một danh sách nhất quán và toàn diện về các chứng từ phải được đệ trình để thông quan;
- Cấm các cơ quan hải quan từ chối chấp nhận một bản kê khai có những điểm không chính xác, nếu thông tin không chính xác đó không ảnh hưởng đến việc trang trải các khoản thanh toán hải quan, hoặc không gây ra các hạn chế trong ngoại thương;
- Cho phép thông quan hàng hóa tại bất kỳ cơ quan hải quan nào;
- Cho thông quan khẩn cấp đối với hàng hóa dễ hỏng, hàng hỏa tốc, hoặc các tài liệu nhạy cảm về thời gian cho các phương tiện truyền thông đại chúng.

Trong năm 2010, luật Hải quan hiện có của Nga đã được thay thế bởi luật Hải quan thống nhất của Liên minh Hải quan có hiệu lực từ ngày 1/7 và Luật về Quy định Hải quan có hiệu lực vào tháng 12/2010. Cụ thể, Luật về Quy định Hải quan có phần “sửa đổi mặc nhiên”, một phần quan trọng trong các cam kết của Nga theo Hiệp định song phương Mỹ-Nga về quyền sở hữu trí tuệ năm 2006.

Gần đây, những ưu tiên cho hiện đại hoá hải quan bao gồm cải tiến về các quy định, thực hiện hệ thống IT và tăng cường đối thoại với người tham gia thị trường.

Bắt đầu từ năm 2009, nhiều nhà nhập khẩu đã tham gia hệ thống thông quan điện tử, cho phép nộp tờ khai dưới dạng điện tử và xử lý việc thanh toán hải quan qua Internet. Ngoài ra, cũng đã có một hiểu biết rõ ràng hơn trong ngành hải quan về sự cần thiết liên tục phải có hành động hiệu quả đối với các phương thức hoạt động của thị trường xám và thực hiện kiểm soát hiệu quả được phối hợp trên quy mô toàn cầu. Tuy nhiên, các hành xử tùy ý của các quan chức hải quan địa phương vẫn còn tồn tại và được khuyến khích bởi sự mơ hồ trong pháp luật hải quan. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn còn dễ bị tổn thương nhất đối với những hành xử tùy ý này.

Ngày 16/12/2011, các Bộ trưởng Thương mại đã chấp thuận các điều kiện gia nhập của Nga và đã đưa ra lời mời chính thức cho việc Nga gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đỉnh cao của 18 năm nỗ lực tham gia hệ thống thương mại đa phương này của Nga. Bước tiến lịch sử này sẽ giúp thống nhất các quy tắc hải quan và làm cho những qui tắc này phù hợp với các tiêu chuẩn và các thông lệ thông quan thế giới.

### **Định giá Hải quan**

Giá trị hải quan nói chung được xem là giá CIF (chi phí-bảo hiểm-tiền cước vận chuyển) của hàng hoá nhập khẩu. Cũng phải trả thêm lệ phí xử lý hải quan. Nếu các quan chức hải quan không đồng ý với giá trị hải quan hàng hoá được khai báo, họ có quyền yêu cầu cung cấp thêm chứng từ để chứng minh giá trị hải quan đã khai báo. Thông thường các cán bộ hải quan sẽ yêu cầu cung cấp tờ khai SED (Tờ khai xuất khẩu của chủ hàng), xem như là bằng chứng về giá trị hải quan.

Tuy nhiên, việc trình SED là không bắt buộc và người nhập khẩu có thể trình các chứng từ khác có sẵn, bao gồm một bức thư chính thức của công ty chứng thực giá trị chính xác của lô hàng.

Kể từ năm 2008, Hải quan Nga đã trở nên sốt sắng đặc biệt trong các nỗ lực để xác định giá trị cao nhất có thể đối với hàng hoá nhập khẩu. Trong thực tế, gần đây vai trò của hải quan đã nổi bật trong "việc phát sinh doanh thu," với thu nhập chiếm khoảng 50% ngân sách nhà nước của Nga.

Để biết thêm thông tin, xin vui lòng tham khảo trang web của Ủy ban Hải quan Nhà nước Nga: <http://www.customs.ru/en>

## Các tiêu chuẩn thương mại

### • Tổng quan

Nga có hệ thống các tiêu chuẩn duy nhất, sử dụng việc kết hợp các tiêu chuẩn quốc tế khác nhau, nhưng phần lớn dựa vào việc kiểm nghiệm sản phẩm như là một yếu tố chính trong quá trình phê duyệt sản phẩm. Nga không có hiệp hội có hiệp định với EU hoặc Hoa Kỳ và không công nhận các giấy chứng nhận quốc tế, bao gồm nhãn CE và chứng nhận FDA. Các giấy chứng nhận này sẽ là một phần hồ sơ nộp cho các cơ quan chính phủ phê duyệt, tuy nhiên các cuộc kiểm tra sẽ phải được tiến hành tại Nga.

Năm 2010, Nga trở thành một phần của liên minh thuế quan Nga – Kazakhstan – Belarus (CU), sau đó chuyển thành Liên minh kinh tế Á – Âu (EAEU) vào năm 2015. Quá trình này đã buộc các nước thành viên tuân thủ các tiêu chuẩn của họ với 5 quốc gia thành viên khác và tạo ra thị trường chung cho các ngành công nghiệp, như dược phẩm và thiết bị y tế.

Mặc dù có những thay đổi tích cực trong những năm qua, hệ thống tiêu chuẩn ở Nga vẫn còn thiếu minh bạch. Nga tiếp tục dựa vào thử nghiệm sản phẩm như là một yếu tố quan trọng của quá trình phê duyệt sản phẩm. Các loại bảo đảm an toàn sản phẩm khác, chẳng hạn như kiểm toán nhà máy, các hệ thống chất lượng, và cảnh báo thị trường còn kém phát triển.

Nga tiếp tục tuân thủ những thực hành thử nghiệm rườm rà đối với nhiều sản phẩm đạt chứng nhận được quốc tế công nhận, và việc này có thể trì hoãn việc nhập khẩu nhiều loại sản phẩm vào nước này.

Ngoài ra, cơ quan liên bang về tiêu chuẩn trước đây, Gosstandart, đã được tái cấu trúc hai lần trong chương trình tổ chức lại chính phủ qui mô bắt đầu vào tháng 5/2004, dẫn tới tình trạng không rõ ràng là chính xác ai trong cơ quan này làm những gì, tiếp tục gây chậm trễ thêm trong việc hoàn thành chức năng của mình. Cơ quan chính phủ có thẩm quyền hiện hành đối với các vấn đề tiêu chuẩn hóa, đo lường và chứng nhận là Cơ quan Liên bang về các Quy chuẩn kỹ thuật và Đo lường (có tên viết tắt là Rosstandart), một cơ quan của Bộ Công Thương. Cho đến tháng 6/2010, tên viết tắt



vẫn là Rostekhtregulirovanie nhưng sau đó được đổi thành Rosstandart vì giống với tên Gosstandart trước đây được sử dụng dưới thời Xô viết. Trực thuộc cơ quan mới này có 485 ủy ban kỹ thuật, bao gồm các viện nghiên cứu chịu trách nhiệm phát triển các tiêu chuẩn.

- **Tiêu chuẩn**

Cơ quan tiêu chuẩn chính của Nga là Cơ quan Đo lường và Quy định Kỹ thuật Liên bang (Rosstandart), vào cuối những năm 1990 đã sử dụng để phát triển các tiêu chuẩn GOST-R Nga (tiêu chuẩn quốc gia đối với Nga), tương tự như các tiêu chuẩn GOST (tiêu chuẩn quốc gia) ở Liên Xô trước đây. Hồ sơ pháp lý mà công ty áp dụng được gọi là chứng chỉ GOST-R, cho thấy các sản phẩm phù hợp với các quy định của tiêu chuẩn này.

Sau đó, cơ quan này bắt đầu phát triển các Quy định Kỹ thuật của Nga (TU) theo từng ngành cụ thể. Khi liên minh thuế quan Nga-Kazakhstan-Belarus (CU), và sau đó là Liên minh kinh tế Á-Âu (EAEU) được thành lập, nó dần dần ngưng việc tạo ra các quy định kỹ thuật của Nga. Giờ đây, Ủy ban Kinh tế Á-Âu (ECC), cơ quan quản lý độc lập vĩnh viễn EAEU, giám sát việc liên kết các tiêu chuẩn và tạo ra các Quy định Kỹ thuật mới cho tất cả cả năm quốc gia thành viên.

Hiện Nga đang sử dụng kết hợp 24 quy định kỹ thuật của Nga và 35 quy định kỹ thuật của EAEU.

Khi các quy định kỹ thuật của EAEU bắt đầu có hiệu lực thì các quy định này sẽ chiếm ưu thế so với các quy định kỹ thuật tương ứng của Nga đối với các sản phẩm tương tự.

Nga là một thành viên của Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế (ISO), Ủy ban Điện quốc tế (IEC) và nhiều tổ chức khác được liệt kê trên trang [web Rosstandart](#).

Nga là một thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), được yêu cầu theo các điều khoản của Hiệp định về các Rào cản Kỹ thuật đối với Thương mại (Hiệp định TBT – Agreement on Technical Barriers to Trade) để báo cáo với WTO tất cả các quy định kỹ thuật được đề xuất có thể gây ảnh hưởng đến thương mại của các nước thành viên khác. Các công ty Hoa Kỳ có thể đăng ký vào Thông báo Hoa Kỳ <https://tsapps.nist.gov/notifyus/>, một dịch vụ đăng ký điện tử miễn phí, dựa trên web cung cấp cơ hội để xem xét và bình luận về các quy định kỹ thuật nước ngoài đề xuất có thể ảnh hưởng họ tiếp cận thị trường quốc tế, bao gồm cả Nga.

- **Kiểm nghiệm, thanh tra và chứng nhận**

Sự không phù hợp, các lĩnh vực hoạt động chồng lấn, và việc áp dụng các thủ tục và tiêu chuẩn khác nhau trong quá trình công nhận là thường thấy ở Nga. Để cải thiện toàn bộ hệ thống chứng nhận, chính phủ Nga đã ban hành Nghị định số 86 của Tổng thống ngày 24/01/2011, Hệ thống Cấp phép Hợp nhất Quốc gia, theo đó một cơ quan



phê duyệt mới, Cơ quan Dịch vụ Cấp phép Liên bang (RosAccreditation, <http://fsa.gov.ru/>), được thành lập. Cơ quan này báo cáo Bộ Phát triển Kinh tế và chịu trách nhiệm đối với việc thành lập Hệ thống Cấp phép Hợp nhất Quốc gia. Cơ quan này kiểm soát tất cả các công ty pháp nhân và doanh nghiệp được cấp phép làm các phòng kiểm nghiệm, và cấp giấy chứng nhận cho các tổ chức.

Các cơ quan quản lý liên bang khác nhau có trách nhiệm thực hiện việc cấp phép theo luật pháp có liên quan. Có 16 cơ quan chính phủ phụ trách việc cấp phép, bao gồm Rosstandart, Rostekhnadzor, Rospotrebnadzor, và Rossvyaz. Hiện nay Rosakkreditastia công bố danh sách các tổ chức chứng nhận và các phòng thí nghiệm kiểm nghiệm được công nhận, danh sách tất cả các tờ khai và giấy chứng nhận sự phù hợp đã được ban hành. Rosstandart trước đây đã thực hiện chức năng này.

RosAccreditation đã ký 14 hiệp định song phương với các tổ chức đối tác ở Abkhazia, Việt Nam, Đức, Hy Lạp, Ấn Độ, Tây Ban Nha, Kyrgyzstan, Macedonia, Moldova, Mông Cổ, Serbia, Slovakia và Ukraine. Ngoài ra, RosAccreditation còn là thành viên của các tổ chức quốc tế sau đây:

- + Tổ chức công nhận phòng thí nghiệm Châu Á – Thái Bình Dương (The Asia Pacific Laboratory Accreditation Cooperation - APLAC)
- + Hội đồng Á Âu về tiêu chuẩn hoá, đo lường và chứng nhận và Khối thịnh vượng chung các quốc gia độc lập (The Interstate Council for Standardization, Metrology and Certification of the Commonwealth of Independence States - CIS)
- + Tổ chức Hợp tác Công nhận Phòng thử nghiệm Quốc tế (International Laboratory Accreditation Cooperation - ILAC)

Giai đoạn năm 2013 - 2015, RosAccreditation bắt đầu hợp tác với Cơ quan Hợp tác Công nhận Châu Âu để thực hiện dự án "Mang đến gần hơn hệ thống cấp phép của Nga và Châu Âu". Năm 2015, một loạt các hội thảo giáo dục đã được tiến hành tại các khu vực của Nga để giảng dạy cho hơn 250 nhân viên về Việc đánh giá sự phù hợp ISO/ IEC 17011 của RosAccreditation.

Việc xác nhận tuân thủ được thiết kế để xác nhận rằng hàng hoá phù hợp với yêu cầu về chất lượng và tiêu chuẩn của người tiêu dùng. Xác nhận tuân thủ ở Nga dựa trên các quy định quốc gia của Nga và luật pháp của EAEU. Các quy tắc kỹ thuật của EAEU thiết lập một danh sách thống nhất các hàng hóa phải tuân thủ bắt buộc xác nhận tuân thủ dưới hình thức (i) chứng nhận hoặc (ii) tờ khai sự phù hợp, cũng như các mẫu thống nhất cho (i) chứng chỉ và (ii) tờ khai sự phù hợp được cấp bởi các cơ quan và phòng thí nghiệm được công nhận của các quốc gia thành viên EAEU và có giá trị trong toàn EAEU.

Theo kết quả của việc thành lập EAEU, hệ thống chứng nhận đã thay đổi. Hiện có 02 bộ hồ sơ cho TR và Quy định vệ sinh.

- + Các quy chuẩn kỹ thuật (Giấy chứng nhận Sự phù hợp/ Tuyên bố về Sự phù hợp)

Bất kỳ nhà xuất khẩu nước ngoài nào có kế hoạch tham gia vào thị trường Nga phải bao gồm các sản phẩm trong "Danh sách sản phẩm thống nhất tùy thuộc vào sự phù hợp bắt buộc và việc cấp Giấy chứng nhận sự phù hợp hoặc Tuyên bố về sự phù hợp".

Để biết thông tin mới nhất, doanh nghiệp có thể tham khảo quyết định mới nhất ([quyết định số 146](#), ngày 18/10/2016).

Một nhà sản xuất có thể lựa chọn xem anh ta muốn nộp đơn cho Chứng chỉ hoặc Tuyên bố về Sự phù hợp. Anh ta cũng có thể lựa chọn các chứng chỉ này theo EAEU hoặc các tiêu chuẩn của Nga, nhưng nếu anh ta chọn sản phẩm của mình trước đây có thể chỉ được nhập khẩu thông qua và bán ở Nga. Chỉ các cơ quan pháp lý của Nga mới có thể đăng ký các Chứng chỉ hoặc Tuyên bố này, do đó nhà sản xuất nước ngoài phải làm việc với nhà phân phối hoặc nhà nhập khẩu Nga. Hiệu lực của các chứng chỉ này là 5 năm. Chỉ các tổ chức kiểm định và chứng nhận được EAEU công nhận mới có thể thực hiện các kiểm tra cần thiết và cấp Giấy chứng nhận hoặc Tuyên bố. Nếu sản phẩm không có trong danh sách, thì sản phẩm đó phải trải qua quá trình tuân thủ theo tiêu chuẩn quốc gia của 05 quốc gia tùy thuộc vào đích cuối cùng của sản phẩm. Nhà sản xuất nước ngoài cũng nên kiểm tra danh sách thống nhất tương tự cho cả 05 quốc gia để đảm bảo tuân thủ đầy đủ tất cả các quy định. Các công ty có thể tìm thấy danh sách này cho Nga trên trang web của [Rosstandard](#).

- **Quy định vệ sinh (Giấy chứng nhận Đăng ký Quốc gia)**

Sau ngày 01/7/2010, Giấy chứng nhận Đăng ký Quốc gia được đặt ra dành cho tất cả các sản phẩm cần giấy chứng nhận vệ sinh. Các sản phẩm cần có Giấy chứng nhận đăng ký Quốc gia được liệt kê trong phần II của "Danh mục sản phẩm được thống nhất về giám sát vệ sinh và dịch tễ học tại Hải quan và trên lãnh thổ của EAEU" được chấp thuận bởi Quyết định 299 của Ủy ban CU ngày 28/5/2010 và sau đó được sửa đổi theo [Quyết định 146 của Ủy ban Kinh tế Á - Âu](#) vào ngày 18/9/2014.

Một số hệ thống chứng nhận bắt buộc và tự nguyện khác cũng tồn tại, do các bộ/ cơ quan khác quản lý một phần.

- **Công bố quy chuẩn kỹ thuật**

Sự phát triển các Quy định Kỹ thuật của Nga đã dừng vào tháng 01/2015 và chỉ có các TRs của Nga và EAEU được chấp thuận. Thông tin chi tiết tại website [http://www.gost.ru/wps/portal/pages/directions/techreg?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/gost/GOSTRU/directions/TechnicalRegulation/TechnicalRegulationses](http://www.gost.ru/wps/portal/pages/directions/techreg?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/gost/GOSTRU/directions/TechnicalRegulation/TechnicalRegulationses)

Các quy định kỹ thuật của EAEU được ban hành bằng tiếng Nga trên trang web của [EEC](#) trong ít nhất 60 ngày và được thông báo cho WTO. Bất kỳ cơ quan nào của Nga hoặc của nước ngoài đều có thể phản hồi (bằng tiếng Nga) theo địa chỉ liên hệ trang web. Các quy định kỹ thuật cuối cùng của EAEU được công bố trên trang web của

EEC và sau đó Nga đã thông báo cho WTO.

- **Các tổ chức tiêu chuẩn quan trọng của chính phủ tại Nga**
- + **Cơ quan Liên bang về các Quy chuẩn kỹ thuật và Đo lường (Rosstandart)**  
Địa chỉ: Kitaygorodsky proezd, 7, building 1, Moscow, Russia, 109074  
Moscow 119991  
Tel: +7 (499) 236  
E-mail: [stand@gost.ru](mailto:stand@gost.ru)  
Website: <http://www.gost.ru/wps/portal/pages.en.Main>
- + **Sở Kiểm soát Y tế và Phát triển Xã hội Liên bang (Roszdravnadzor)**  
Địa chỉ: Slavyanskaya sq. 4, building 1  
Moscow, 109074  
Tel.: +7 (495) 698 4538  
E-mail: [info@roszdravnadzor.ru](mailto:info@roszdravnadzor.ru)  
Website: <http://www.roszdravnadzor.ru>
- + **Sở Giám sát Phúc lợi và Bảo vệ Người tiêu dùng Liên bang (Rospotrebnadzor)**  
Địa chỉ: Vadkovskiy pereulok, house 18, stroenie 5 and 7  
Moscow, 127994  
Tel.: +7 (499) 973 2690  
E-mail: [depart@gsen.ru](mailto:depart@gsen.ru)  
Website: <http://rospotrebnadzor.ru/en/web/en/>
- + **Sở Giám sát Sinh thái, Công nghệ và Hạt nhân Liên bang (Rostekhnadzor)**  
Địa chỉ: Building 1, 34, Taganskaya Street,  
Moscow, 109147 Russia  
Tel: +7 (495) 645 94 79; +7 (495) 645 64 97  
Fax: +7 (495) 532 1365  
Email: [depart@gsen.ru](mailto:depart@gsen.ru)

Website: <http://www.gosnadzor.ru/>

+ **Cơ quan Liên bang Svyaz (Rossvyaz) –**

**Bộ Thông tin và Truyền thông Đại chúng**

**Ông Marina Kuznetsova, lãnh đạo Cơ quan Hợp chuẩn (Conformity Department)**

Địa chỉ: Nikoloyamskiy per. 3 A, building 2

Moscow, 109289

Tel: +7 (495) 986 30 61

Fax: +7 (495) 986 30 48

E-mail: [mail@rossvyaz.ru](mailto:mail@rossvyaz.ru)

Website: <http://eng.rossvyaz.ru/>

+ **(RosAccreditation)**

Federal Service for Accreditation (RosAccreditation)

Địa chỉ: ul. Vavilova, 7

Moscow, 117997

Tel: +7 (495) 539 26 70

Email: [fgis@fsa.gov.ru](mailto:fgis@fsa.gov.ru)

Website: <http://en.fsa.gov.ru/>

+ **VNIIS (Viện Nghiên cứu Chứng nhận - Research Institute for Certification)**

Địa chỉ: 3/10, Elektrichesky Pereulok, Building 1

Moscow 123557 Russia

Phone: 7 (499) 253-7006

Fax: 7 (499) 253-3360

E-mail: [vniis@vniis.ru](mailto:vniis@vniis.ru)

Website: <http://www.vniis.ru>

+ **Cơ quan Liên bang về Chứng thực**

**Federal Service on Accreditation (Rosakkreditastia)**



## **Bộ Phát triển Kinh tế**

### **Ông Savva Shipov, lãnh đạo cơ quan**

Địa chỉ: Trubnikovskiy per. House 19 (nên ghi trên phong bì là “Rosakkreditastia”)

Moscow, 121069

Tel: +7 (495) 695 5843

E-mail: [FSA@economy.gov.ru](mailto:FSA@economy.gov.ru)

### **Đánh giá sự phù hợp**

Dưới thời Xô Viết, tất cả các sản phẩm tiêu thụ trong nước, cả bản địa lẫn nước ngoài, đều phải được chứng nhận theo các tiêu chuẩn nhà nước (gosudarstvennyye standarty). Các chuẩn mực này được xuất bản và biên soạn dưới tên viết tắt là "GOST" và được phân loại theo một hệ thống đánh số cho các chủng loại sản phẩm khác nhau. Các tiêu chuẩn GOST là bắt buộc và bao trùm gần như mọi loại sản phẩm tiêu thụ trong nước. Sau sự sụp đổ của Liên Xô, Nga đã thay đổi hệ thống quản lý cũ này. Những tiêu chuẩn mới được triển khai mới đây có tên viết tắt là GOST-R thay cho GOST.

Chứng từ pháp định mà công ty tiếp nhận được gọi là giấy chứng nhận GOST-R, chứng tỏ rằng các sản phẩm đó đáp ứng được yêu cầu của các tiêu chuẩn đó.

Trong những năm gần đây đã có một chuyển động đáng kể tiến tới chấp nhận loại ngôn ngữ quốc tế phổ biến trên các tiêu chuẩn sản phẩm và qui trình cấp giấy chứng nhận, và một số cải tiến đã được thực hiện.

Luật liên bang số 184 - FZ "Về các quy chuẩn kỹ thuật" ngày 27/12/2002 được dự định để thay đổi các hệ thống tiêu chuẩn và chứng nhận công kênh hiện hành và hài hòa hóa luật pháp của Nga với các tiêu chuẩn quốc tế bằng cách chuyển từ một hệ thống chứng nhận bắt buộc sang một hệ thống hiện đại dựa trên việc tự công bố. Về vấn đề này, chính phủ đã phê duyệt ba chương trình liên tục nhằm phát triển 400 quy định kỹ thuật sẽ được sử dụng thay cho tiêu chuẩn GOST và GOST-R cũ.

Các chứng từ phê duyệt theo luật định được gọi là giấy chứng nhận/Công bố hợp chuẩn. Tuy nhiên, mới chỉ có 24 quy chuẩn kỹ thuật được phát triển và hiện đang có hiệu lực. Một trong những lý do chậm trễ của cuộc cải cách này chính là hệ thống phê duyệt phức tạp. Ngoài ra, một số cơ quan chính phủ đã chống lại việc tạo ra các quy định kỹ thuật này vì họ muốn quay trở lại hệ thống cũ mà họ đã từng quản lý các qui định đó.

Để thúc đẩy tiến trình cải cách, trong tháng 12/2009 các sửa đổi Luật Liên bang số 184 - FZ được phê duyệt. Theo những sửa đổi này, một cơ quan chính phủ đặc biệt sẽ sử dụng một qui trình đơn giản hơn nhiều để phê duyệt các quy chuẩn kỹ thuật. Nhiều chuyên gia cho rằng Rosstandart sẽ trở thành cơ quan chính phủ đó, nhưng vào 20/01/2010, Tổng thống Medvedev đã thông báo rằng các chức năng trong lĩnh vực

này sẽ được phân chia giữa Bộ Công Thương và Rosstandart, nhưng trên thực tế, Rosstandart lại thuộc thẩm quyền của Bộ này.

Việc thành lập Liên minh Hải quan (CU) giữa Nga, Belarus và Kazakhstan cũng ảnh hưởng đến chế độ quy định bởi vì các quy định kỹ thuật được ba quốc gia phát triển phải phù hợp với nhau. Thông tin về các quy định kỹ thuật mới, được ba nước phê duyệt có thể được tìm thấy trên trang web của CU ([www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru))

Hiện nay, hệ thống chứng nhận GOST-R trước kia đã được thay thế bằng các Giấy chứng nhận và Công bố hợp chuẩn. Quá trình để nhận được các chứng chỉ này tốn nhiều thời gian và áp dụng cho hầu như tất cả các sản phẩm đi vào thị trường Nga. Các loại chứng nhận khác nhau và quá trình nhận được các chứng chỉ này sẽ được xem xét trong phần tiếp theo.

### **Chứng nhận sản phẩm**

Do việc thành lập CU, hệ thống xin cấp các chứng nhận đã thay đổi. Hiện tại có hai bộ tài liệu chuyên về Các Quy chuẩn Kỹ thuật và các Quy định Vệ sinh.

### **Các Quy chuẩn Kỹ thuật (Giấy chứng nhận hợp chuẩn/Công bố hợp chuẩn)**

Kể từ ngày 01/7/2010, các quy định mới để đánh giá hợp chuẩn, được thiết lập trong CU, đã có hiệu lực. Do đó, các nhà sản xuất bây giờ có thể nhận được các giấy chứng nhận /công bố hợp chuẩn thống nhất cho tất cả ba nước. Bộ tài liệu đầy đủ, bao gồm cả danh sách thống nhất các cơ quan và các phòng thí nghiệm được công nhận quản lý quá trình này, được công bố trên trang web CU ([www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru)). "Danh sách thống nhất về các sản phẩm" cũng đã được thiết lập và theo danh sách này, những sản phẩm được bao gồm trong đó cần phải có giấy chứng nhận hợp chuẩn/công bố hợp chuẩn. Nếu một sản phẩm không được bao gồm trong danh sách, sẽ phải thông qua quá trình hợp chuẩn theo các tiêu chuẩn quốc gia của Nga, Kazakhstan hoặc Belarus, tùy thuộc vào điểm đến cuối cùng của sản phẩm.

### **Quy định Vệ sinh (Giấy Chứng nhận Đăng ký Nhà nước)**

Sau ngày 1 tháng 7 năm 2010, Giấy chứng nhận Đăng ký Nhà nước được áp dụng cho tất cả các sản phẩm cần phải có Giấy chứng nhận vệ sinh. Các sản phẩm cần phải có Giấy Chứng nhận Đăng ký Nhà nước được liệt kê trong phần II của "Danh sách Thống nhất" đã được Ủy ban CU phê duyệt vào ngày 28/05/2010, Số 299 (ấn bản cuối cùng Số 456 đề ngày 11/11/2010). Các thủ tục để có được Giấy Chứng nhận Đăng ký Nhà nước cũng được nêu trên trang web của CU ([www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru)).

Cũng còn một số các hệ thống chứng nhận bắt buộc và tự nguyện khác, được quản lý một phần bởi các bộ hoặc các cơ quan khác. Dưới đây là các chứng chỉ được sử dụng rộng rãi nhất:

+ **Giấy chứng nhận an toàn về cháy**

Luật Liên bang số 123 - FZ "Các Quy chuẩn kỹ thuật về Yêu cầu an toàn cháy" đã có hiệu lực vào ngày 01/05/2009 và hiện giờ đang điều chỉnh qui trình này. Các sản phẩm cần có chứng chỉ này được liệt kê trong Nghị định Chính phủ số 241 ngày 03/03/2009.

+ **Giấy chứng nhận hợp chuẩn/Công bố hợp chuẩn đối với các Hệ thống Truyền thông**

hệ thống chứng nhận trong lĩnh vực thông tin liên lạc xác nhận rằng thiết bị phù hợp với các yêu cầu kỹ thuật. Rossvyaz chịu trách nhiệm cấp phát các chứng chỉ này. Rossvyaz nhận được chức năng này theo Nghị định Chính phủ số 320 ngày 30 tháng 6, 2004. Danh sách các thiết bị truyền thông đòi hỏi phải có giấy chứng nhận hợp chuẩn có thể được tìm thấy trong Nghị định của Chính phủ số 532 ngày 25/6/2005.

Mặc dù thực tế rằng vào ngày 1/11/2011, chức năng công nhận các cơ quan và các phòng thí nghiệm đã được chuyển từ Rossvyaz sang cho tổ chức mới thành lập - Rosakkreditastia, nhưng Rossvyaz vẫn còn phát hành một danh sách cập nhật các yêu cầu kỹ thuật trên trang web của mình.

+ **Giấy phép của cơ quan Rostekhnadzor**

Cho phép sản xuất, lắp đặt và sử dụng máy móc thiết bị công nghiệp cho ngành hóa dầu, luyện kim và các cơ sở công nghiệp khác ở Nga. Qui trình và danh sách các sản phẩm cần có chứng chỉ này được liệt kê trong Sắc lệnh số 112 của Rostekhnadzor ngày 29/02/2008.

+ **Phê duyệt các sản phẩm mã hóa:**

Được cấp bởi Sở An ninh Liên bang (FSB), trong khi giấy phép nhập khẩu do Bộ Công Thương cấp phát.

Nga tham gia vào các hệ thống chứng nhận quốc tế sau đây:

+ Hệ thống của Ủy ban Kỹ thuật Điện Quốc tế (IEC) để thử nghiệm các thiết bị điện, điện tử và liên quan về sự phù hợp với các tiêu chuẩn an toàn tại trang: <http://www.iecq.org>

+ Hệ thống chứng nhận xe khách, xe tải, xe buýt và xe vận tải khác tại trang [www.unece.org](http://www.unece.org)

+ Chứng nhận các dụng cụ đo lường OIML (<http://www.oiml.org>)

Hệ thống chứng nhận phức tạp, công kênh và thường xuyên thay đổi của Nga cũng như những rào cản văn hóa và ngôn ngữ đang tạo ra một thách thức cho các công ty nước

ngoài cố gắng để chứng nhận các sản phẩm mà không có tư vấn pháp lý thích hợp hoặc hỗ trợ từ nhà phân phối hoặc chuyên gia tư vấn có kinh nghiệm. Để giảm thiểu thời gian và chi phí, các công ty nước ngoài nên làm việc với các đối tác đáng tin cậy và các công ty tư vấn về các vấn đề đăng ký và chứng nhận.

- **Các nhà cung cấp dịch vụ chứng nhận:**

- + **Rostest Moscow (nhiều loại sản phẩm)**

**Trung tâm Kiểm nghiệm và Chứng nhận Nga - Russian Center for Tests and Certification**

Địa chỉ: 31 Nakhimovsky Prospect,  
Moscow 117418

Phone: 7 (495) 544-0000

E-mail: [spravka@rostest.ru](mailto:spravka@rostest.ru)

Website: <http://www.rostest.ru/>

- + **Consult Business Group (Medinform Ltd., Pharminform Ltd.) (Dược phẩm kể cả các chất bổ sung hoạt tính sinh học, thiết bị y tế và mỹ phẩm)**

Địa chỉ: Butyrksaya ul, 77, Business Center "Diagonal House", 8 floor  
Moscow 127015

Tel.: 7 (495) 797-4963

E-mail: [info@c-b-g.ru](mailto:info@c-b-g.ru)

Website: <http://www.c-b-g.ru/about>

- + **Eurotest**

Địa chỉ: 4 Krutitskiy pereulok, house 14  
Moscow, 109044

Tel. +7 (495) 660-52-28

E-mail: [eurotest@eurotest.ru](mailto:eurotest@eurotest.ru)

Website: <http://www.eurotest.ru>

- + **TExCI**

Liên lạc: Maksim Ivanov, Giám đốc bán hàng

Địa chỉ: 10 Angarskaya street



Moscow, 125635 Russia  
Phone: +7 (926) 358 8804  
Fax: +7 (495) 921 0841 ext. 101  
Email: [maksim.ivanov@texci.ru](mailto:maksim.ivanov@texci.ru)  
Web: <http://en.texci.ru/>

+ **Russian Register - Baltic Inspectorate Ltd.**

Liên lạc: Vitaliy Krichevskiy, Giám đốc Phát triển Marketing và Kinh doanh  
Địa chỉ: 87, Maliy Prospect P.S. St. Petersburg, 197022  
Russian Federation  
Phone: +7 (812) 332 9536/37  
Fax: +7 (812) 332 9534  
Email: [rr-baltic@rusregister.ru](mailto:rr-baltic@rusregister.ru); [krichevsky@rusregister.ru](mailto:krichevsky@rusregister.ru)  
Web: <http://www.rr-baltic.ru/>

### **Việc chứng nhận kiểm định**

Để cải thiện toàn bộ hệ thống chứng nhận, Tổng thống Medvedev đã ký Nghị định của Tổng thống Số 86 vào ngày 24 tháng 1 năm 2011, "Về hệ thống công nhận quốc gia thống nhất", theo đó một cơ quan "phê duyệt" mới, Cơ quan Công nhận Liên bang (Rosakkreditastia), được thành lập. Cơ quan này báo cáo cho Bộ Phát triển Kinh tế và chịu trách nhiệm thành lập Hệ thống Công nhận Quốc gia Thống nhất. Nhưng quan trọng nhất là cơ quan này quản lý tất cả các pháp nhân và các doanh nhân được công nhận là các phòng thí nghiệm thử nghiệm, và cấp các giấy chứng nhận cho các tổ chức. Dự kiến sẽ có một số công ty tư nhân và các doanh nghiệp mới tham gia vào thị trường này, do sự cạnh tranh, giá cả trong lĩnh vực này sẽ giảm, sau đó giá tiêu dùng cũng sẽ giảm xuống. Dự kiến, các giấy chứng nhận này sẽ được các quốc gia khác công nhận, vì vậy các công ty sẽ không phải thông qua cả quá trình chứng nhận quốc gia lẫn quốc tế.

Hiện nay ở Nga, nhiều cơ quan điều hành liên bang khác nhau thực hiện kiểm định công nhận theo quy định của pháp luật có liên quan. Đã có 16 cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm công nhận, bao gồm Rosstandart, Rostekhnadzor, Rospotrebnadzor và Rossvyaz. Rosstandart có lúc đã điều hành việc đăng kiểm nhà nước cho tất cả các tổ chức công nhận. Các cơ quan chứng nhận và các phòng thí nghiệm thử nghiệm, cả của Nga lẫn nước ngoài, được công nhận theo các tài liệu sau: GOST-R ISO/IEC 65-2000, GOST-R ISO/IEC 17021-2008, GOST-R ISO/IEC 17025-2006, GOST-R 51000.4-2008, GOST-R 51000.6-2008.

Tệ nạn quan liêu, các lĩnh vực hoạt động chông chéo và việc áp dụng nhiều thủ tục và tiêu chuẩn khác nhau trong quá trình công nhận xảy ra phổ biến. Hiện tại tình hình này dự kiến sẽ thay đổi tốt hơn bởi được điều tiết của một thực thể - Cơ quan Công nhận Liên bang (Rosakkreditastia).

### **Công bố các quy chuẩn kỹ thuật**

Các quy định kỹ thuật đề xuất sẽ được công bố (bằng tiếng Nga) trên trang web của Rosstandart (<http://www.gost.ru>) trong hai tháng. Bất kỳ thực thể Nga hoặc nước ngoài nào cũng đều có thể bình luận bằng tiếng Nga cho bộ phận liên lạc được liệt kê trên trang web.

Các văn bản dự thảo và cuối cùng được công bố trong tạp chí ra hàng tháng “Vestnik of Technicheskogo Regulirovania” (Tạp chí về Các Qui chuẩn Kỹ thuật). Tạp chí này là một ấn phẩm chính thức của Rosstandart, nơi chính thức phát hành các tài liệu hướng dẫn, các quy định và các nghị định.

“Vestnik of Technicheskogo Regulirovania” là một nỗ lực của đất nước Nga nhằm đảm bảo sự minh bạch trong việc phát triển các tiêu chuẩn quốc gia đòi hỏi phải theo đúng WTO. Là thành viên WTO nghĩa là tất cả những thay đổi trong hệ thống tiêu chuẩn hóa sẽ phải minh bạch, do đó tránh những chướng ngại ẩn (các rào cản phi thuế quan) trong quan hệ thương mại với các đối tác WTO.

Một ấn phẩm khác có thể tìm thấy trên trang web của Rosstandart là "Mir Standartov" (Thế giới các tiêu chuẩn).

### **Các thỏa thuận thương mại**

Nga hiện đang tham gia vào một thỏa thuận thương mại tự do với các nước SNG và Liên minh Hải quan với Belarus và Kazakhstan.

Nga cũng có một thỏa thuận liên kết với Liên minh châu Âu, Hiệp định song phương về thị trường Nga-Mỹ năm 2005, và đã nhận được qui chế NTR và GSP của Hoa Kỳ. Việt Nam và Liên bang Nga cũng như các nước thành viên Liên minh Hải quan Nga - Belarus - Kazakhstan đang trong quá trình thương lượng để tiến tới ký kết một thỏa thuận thương mại tự do FTA.

[On August 22, 2012, Russia formally joined the WTO, and on December 20, 2012, Russia gained permanent normal trade relations \(PNTR\).](#)

Ngày 22/8/2012, Nga chính thức gia nhập WTO, ngày 20/12/2012, Nga đã đạt được các quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn (Quy chế Quan hệ Thương mại Bình thường Vĩnh viễn (Permanent Normal Trade Relations - PNTR).

Là một phần của việc gia nhập WTO, Nga đã ký kết Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (General Agreement on Trade in Services - GATS) tạo ra khuôn khổ pháp lý để giải quyết các rào cản ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ chuyên nghiệp. Trong

lĩnh vực dịch vụ, Nga cam kết mở rộng đáng kể trong các phân ngành bao gồm việc loại bỏ nhiều hạn chế hiện có như dịch vụ tài chính, viễn thông, phân phối, năng lượng, chuyển phát nhanh, dịch vụ chuyên nghiệp và dịch vụ nghe nhìn. Xem thêm thông tin tại [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/russia\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/russia_e.htm)

[Currently nine countries \(Russia, Belarus, Ukraine, Moldova, Tajikistan, Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, and Uzbekistan\) from the Commonwealth of Independent States \(CIS\) ratified a Free Trade Agreement \(FTA\), which provides the free movement of goods within the territory of the member states.](#)

Hiện nay, 9 quốc gia (Nga, Belarus, Ukraine, Moldova, Tajikistan, Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan và Uzbekistan) từ Cộng đồng các Quốc gia Độc lập (Commonwealth of Independent States – CIS) đã thông qua Hiệp định Thương mại Tự do (FTA), cung cấp việc vận chuyển tự do hàng hoá trong phạm vi lãnh thổ của các quốc gia thành viên. Xem thêm thông tin tại website: <http://www.e-cis.info/zst.php>

[On January 1, 2015, the Eurasian Economic Union \(EAEU\) was launched, which incorporated the regulations previously set forth in the Russia-Kazakhstan-Belarus Customs Union \(CU\) formed in 2010, and expands the tariff provisions to cover services and establishes unified standards and labeling requirements. The accession of Armenia and Kyrgyzstan came into force on January 2, 2015 and August 12, 2015 respectively.](#)

Ngày 01/01/2015, Liên minh kinh tế Á – Âu (EAEU) đã đưa ra, bao gồm các quy định trước đây được quy định trong Liên minh Hải quan Nga – Kazakhstan – Belarus (CU) được thành lập vào năm 2010 và mở rộng các điều khoản về thuế đối với các dịch vụ và thành lập các tiêu chuẩn thống nhất và các quy định về ghi nhãn. Việc gia nhập Armenia và Kyrgyzstan có hiệu lực từ ngày 02/01/2015 và ngày 12/8/2015. Xem thêm thông tin tại website [http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/PublishingImages/jul\\_2016/20-12-2015-inf.jpg](http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/PublishingImages/jul_2016/20-12-2015-inf.jpg)

[On December 30, 2015 President Putin signed a Federal Law 410 Suspending the FTA between Russian and Ukraine mentioned above.](#)

Ngày 30/12/2015, Tổng thống Putin đã ký một đạo luật liên bang 410 Đình chỉ hiệp định thương mại tự do giữa Nga và Ukraine. Thông tin chi tiết xem tại website: <http://kremlin.ru/acts/bank/40358>

Vào ngày 05/10/2016, FTA giữa EAEU và Việt Nam có hiệu lực. Vào ngày 28/12/2016, Nga, Kazakhstan, Armenia và Kyrgyzstan đã ký thỏa thuận bắt đầu đàm phán với Iran, Ấn Độ, Ai Cập và Singapore về FTA. Belarus cũng sẽ ký hiệp định này.

Nhờ EAEU, các nhà xuất khẩu nước ngoài có thể chọn 01 trong 05 quốc gia thành viên nhận được cả 2 phê chuẩn, dưới hình thức giấy chứng nhận đăng ký và tờ khai hoặc giấy chứng nhận sự phù hợp đối với các loại sản phẩm áp dụng Quy định Kỹ thuật EAEU (TR).

Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam - EAEU (bao gồm Liên bang Nga, Belarus, Kazakhstan, Armenia và Kyrgyzstan) chính thức được ký kết ngày 29/5/2015, có hiệu lực kể từ ngày 05/10/2016. Hiệp định bao gồm các chương như: Vấn đề pháp lý, thương mại hàng hóa, các biện pháp bảo hộ thương mại, các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch thực vật (SPS), các rào cản kỹ thuật trong thương mại (TBT), bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, thương mại dịch vụ và đầu tư, thương mại điện tử, quy tắc xuất xứ và cơ quan hải quan, phát triển bền vững. Hiệp định cũng bao gồm việc các bên thông báo trước cho nhau về những thay đổi trong quy định thương mại và đặt nền tảng cho sự hợp tác chặt chẽ giữa các cơ quan hải quan cũng như các cơ quan công quyền...

Theo hiệp định, Việt Nam sẽ bãi bỏ ngay thuế nhập khẩu đối với hơn 59% mặt hàng từ EAEU, trong đó có sản phẩm thịt, bột mì, rượu, thiết bị cơ khí, sản phẩm thép... Thuế suất đối với 30% mặt hàng khác sẽ được giảm dần về 0% trong giai đoạn quá độ.

Hiệp định Việt Nam - EAEU bao quát khá toàn diện trên nhiều lĩnh vực, từ chất lượng hoá thương mại, phát triển bền vững, sở hữu trí tuệ; hạng mục “mua sắm Chính phủ” cũng được mở rộng sau này có thể phát triển bổ sung. Vì vậy, các mặt hàng như dệt may, nông thủy sản, da giày... của Việt Nam chắc chắn cũng có nhiều lợi thế khi xuất khẩu vào 5 nước thuộc liên minh nhờ được miễn, giảm thuế quan. Các mặt hàng của Việt Nam được kỳ vọng có mức tăng trưởng xuất khẩu cao vào thị trường EAEU là nông sản, cá, gạo, trái cây, rau quả, sản phẩm dệt may, da giày, đồ gia dụng....

Ngoài giá cả thị trường hoá xuất khẩu của Việt Nam sang EAEU cũng đối diện không ít thách thức. Điểm hình như đối với mặt hàng gạo, EAEU chỉ cho Việt Nam mức hạn ngạch xuất khẩu là 10.000 tấn/năm với thuế suất 0% và áp dụng mức thuế suất tối huệ quốc (MFN) ngoài hạn ngạch thay vì 0%. Như vậy, lợi thế cho gạo là không nhiều, bên cạnh đó nhu cầu của các nước thuộc Liên minh tùy theo sản lượng hàng năm, không theo quy luật ổn định.

Về mặt hàng chè, Hiệp định không cam kết giảm thuế đối với chè xanh đóng gói dưới 3 kg. Cà phê, hồ tiêu chỉ áp dụng thuế 0% với nguyên liệu thô từ Việt Nam. Như vậy có thể thấy, các mặt hàng chè, hồ tiêu và cà phê, những thế mạnh của Việt Nam, muốn xuất khẩu mang lại giá trị cao thì phải chế biến sâu nhưng các sản phẩm này chỉ được hưởng lợi thuế 0% ở những sản phẩm thô, còn chế biến sâu không được hưởng lợi.

Đối với các sản phẩm gỗ mức thuế suất khẩu đồ gỗ giảm từ 15% xuống 0% đồng thời áp dụng cơ chế “phòng vệ ngưỡng” và một số sản phẩm không cam kết. Liên minh cũng áp dụng cơ chế phòng vệ đặc biệt với các nhóm đồ gỗ Việt Nam đang có thế mạnh như đồ gỗ trong nhà bếp, phòng ngủ, phòng khách, văn phòng (nếu xuất khẩu sang Liên minh dưới hạn mức trong danh mục sẽ được hưởng thuế suất 0%; nếu trên hạn mức sẽ bị điều tra tác động thị trường nội địa và có thể áp dụng mức thuế MFN hiện hành).

Với các mặt hàng dệt may, đa phần thuế sẽ giảm từ 10% xuống 0% (trong đó 36%



dòng thuế xóa bỏ hoàn toàn khi hiệp định có hiệu lực). Đồng thời, phía EAEU cũng áp dụng cơ chế “phòng vệ ngưỡng” và một số sản phẩm không cam kết.

Trong cơ chế phòng vệ đặc biệt, mức khởi đầu để áp dụng mức thuế 0% được tính bằng 1,5 khối lượng xuất khẩu trung bình trong 3 năm gần đây, nếu Việt Nam xuất khẩu quá lượng này thì EAEU sẽ tiến hành điều tra và quyết định xem có áp dụng thuế suất MFN hay không, nếu có thì thời gian áp dụng có thể kéo dài từ 6 tháng, nếu trong thời gian xem xét ra quyết định áp dụng thuế MFN mà lượng hàng của Việt Nam xuất khẩu vượt quá 150% mức “phòng vệ ngưỡng” thì thời gian áp dụng có thể kéo dài thêm 3 tháng nữa.

Về giày dép, trong Hiệp định FTA Việt Nam-EAEU, mức thuế suất thuế nhập khẩu giày dép sẽ giảm từ 10% xuống 0%, đồng thời phía EAEU cũng áp dụng cơ chế “phòng vệ ngưỡng” và một số sản phẩm không cam kết. Mặt hàng giày thể thao, giày thể dục, là các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn trong lĩnh vực giày dép đã hưởng thuế suất 0% khi Hiệp định có hiệu lực nếu đáp ứng mô tả hàng hóa trên giấy chứng nhận xuất xứ, mở ra cơ hội lớn cho ngành giày dép Việt Nam.

Tuy nhiên, yêu cầu của EAEU đặt ra là không được phép chia nhỏ lô hàng, cho nên việc vận dụng lợi thế về thuế dự kiến là khó khăn, bởi các hãng giày lớn thường đưa hàng đến các điểm trung chuyển lớn ở châu Âu, từ đó mới phân phối sang EAEU.

Đối với ngành Thủy sản, phía Liên minh cam kết mở cửa có lộ trình đối với 95% tổng số dòng thuế, tối đa trong 10 năm (trong đó hơn 71% dòng thuế được xóa bỏ hoàn toàn ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực, tương đương 100% tổng kim ngạch xuất khẩu trung bình trong 3 năm từ 2010-2012 của Việt Nam vào EAEU), 5% dòng thuế còn lại là các mặt hàng Việt Nam không có thể mạnh xuất khẩu.

Ngay khi Hiệp định có hiệu lực, mức thuế suất thuế nhập khẩu thủy sản từ Việt Nam giảm từ 10% xuống còn 0%, trong đó có nhóm hàng thủy sản chế biến của Việt Nam...

Hiệp định FTA Việt Nam - EAEU cho phép bên nhập khẩu tạm ngừng ưu đãi thuế quan nếu phát hiện có gian lận xuất xứ hoặc nước xuất khẩu không hợp tác xác minh xuất xứ một cách có hệ thống. Bên nhập khẩu áp dụng ngừng ưu đãi theo từng bước đối với lô hàng vi phạm; đối với hàng hóa của các doanh nghiệp có liên quan; đối với toàn bộ hàng hóa giống hệt theo phân loại danh mục hàng hóa (HS cấp độ 8-10 số) nếu các biện pháp trước không đủ để ngăn chặn các hành vi gian lận.

Thời gian áp dụng tạm ngừng ưu đãi là 04 tháng và được phép gia hạn 03 tháng. Do đó, doanh nghiệp cần phân biệt Điều khoản Tạm dừng cho hưởng ưu đãi nêu trên và Điều khoản Từ chối cho hưởng ưu đãi. Điều khoản Từ chối cho hưởng ưu đãi chỉ áp dụng đối với lô hàng có nghi ngờ gian lận xuất xứ tại thời điểm nhập khẩu. Quy định này không áp dụng đối với hàng hóa liên quan hoặc doanh nghiệp liên quan. Lô hàng sẽ được hưởng thuế quan ưu đãi sau khi có kết quả xác minh đạt xuất xứ theo Hiệp định FTA Việt Nam - EAEU.

Quy định về hợp tác hành chính, Hiệp định yêu cầu cơ quan có thẩm quyền hai bên

thông báo mẫu con dấu của tổ chức được ủy quyền cấp Giấy chứng nhận xuất xứ theo Hiệp định (C/O EAV). Đây là một bước tiến so với nhiều FTA mà Việt Nam đã ký trước đây. Quy định mới này tạo thuận lợi hơn cho doanh nghiệp trong quá trình thông quan hàng hóa, sự khác biệt về mẫu chữ ký không còn là nguyên nhân khiến C/O bị nghi ngờ tính xác thực.

Riêng Quy định về mức linh hoạt, Hiệp định cho phép áp dụng nguyên tắc linh hoạt 15% tính theo giá FOB đối với đơn vị sản phẩm hoặc bộ sản phẩm. Ví dụ, một bộ sản phẩm gồm nhiều sản phẩm đơn lẻ vẫn được coi là có xuất xứ khi 15% trị giá tổng sản phẩm không đạt xuất xứ. Mức linh hoạt này là 15% tính theo giá xuất xưởng trong khuôn khổ GSP và 10% theo giá FOB tại các FTA Việt Nam đã tham gia.

Các dòng hàng áp dụng tiêu chí giá trị gia tăng VAC (Value Added Content) chủ yếu ở mức 40% trị giá FOB, tương đương hàm lượng giá trị khu vực RVC (Regional Value Content) 40% trong các FTA Việt Nam ký cùng ASEAN. Riêng một số mặt hàng cần bảo hộ như máy móc, ô tô, VAC áp dụng là 50-60% FOB. Các dòng hàng áp dụng tiêu chí công đoạn sản xuất cụ thể gồm máy móc, phương tiện, sắt thép, dệt may...

### **Yêu cầu Cấp phép cho Dịch vụ Chuyên nghiệp**

Luật liên bang số 99 "Về việc cấp phép cho các loại hình hoạt động riêng biệt" ngày 04/5/2011, được sửa đổi lần cuối vào năm 2016, mô tả tất cả các hoạt động đòi hỏi phải có giấy phép và quy trình thu thập. Doanh nghiệp có thể xem thêm thông tin tại website:

- <http://government.ru/docs/all/99954/?page=2>
- <http://en.smb.gov.ru/support/regulation/99fz/>

52 dịch vụ chuyên nghiệp được liệt kê trong số đó là sản phẩm được phẩm và thiết bị y tế, và dịch vụ giáo dục. Mặc dù các dịch vụ pháp lý, dịch vụ tư vấn và dịch vụ kế toán không yêu cầu bất kỳ giấy phép đặc biệt nào, nhưng các công ty nước ngoài muốn hoạt động ở Nga cần phải đăng ký với tư cách là một pháp nhân của Nga, đây không phải là thủ tục phức tạp và tốn thời gian. Kết quả là, một số công ty đa quốc gia trong các lĩnh vực trên có mặt trên thị trường Nga bao gồm Baker & Mackenzie, PWC, KPMG, Deloitte và nhiều công ty khác.

Thông tin liên hệ Dịch vụ Thương mại:

Yuliya Vinogradova, chuyên gia thương mại

Điện thoại: 7 (495) 728 5405 (trực tiếp); 7 (495) 728 5580

### **Nguồn tin hữu ích**

- Cơ quan Hải quan Liên bang Nga: [www.customs.ru/en](http://www.customs.ru/en)
- Bộ Phát triển Kinh tế Nga: <http://www.economy.gov.ru>

- Bộ Công nghiệp và Thương mại Nga: <http://www.minprom.gov.ru/eng>

**Source:**

- <http://tapchitaichinh.vn/nguyen-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/hiep-dinh-viet-nam-eaeu-co-hoi-cho-cac-mat-hang-the-manh-cua-viet-nam-99838.html>
- <http://www.trungtamwto.vn/cachiepdingkhac/hiep-dinh-thuong-mai-tu-do-eaeu-viet-nam-co-hieu-luc-vao-thang-10>
- <http://vietnambiz.vn/xuat-khau-sang-eaeu-can-trong-voi-nhung-quy-dinh-khong-giong-ai-27566.html>

## Chương 6: Môi trường đầu tư

### Tóm tắt

Trong khi Liên bang Nga đã đạt được những tiến bộ đáng kể vào năm 2016 để giảm gánh nặng cho các doanh nghiệp ở cấp khu vực, các vấn đề cơ cấu cơ bản trong quản lý nền kinh tế tiếp tục cản trở đầu tư trực tiếp nước ngoài trên cả nước. Đặc biệt, hệ thống tư pháp của Nga vẫn còn nhiều thiên vị ủng hộ nhà nước, khiến cho các nhà đầu tư thường ít được hưởng lợi trong trường hợp tranh chấp pháp lý với chính phủ. Mức độ tham nhũng cao trong số các quan chức chính phủ làm tăng nguy cơ này. Chính phủ Nga thường thông qua các quy tắc ít hoặc không minh bạch hoặc không đưa ra các bình luận công khai, tạo ra sự không chắc chắn về kinh doanh. Hơn nữa, chương trình thay thế nhập khẩu của Nga thường cho các nhà sản xuất địa phương một lợi thế đáng kể so với các đối thủ nước ngoài không đáp ứng các yêu cầu về nội địa hóa của Nga.

Cơ quan Sáng kiến Chiến lược đóng vai trò quan trọng trong việc cải thiện môi trường đầu tư của Nga. Hệ thống xếp hạng các khu vực của Nga (có thể xem tại website <https://asi.ru/investclimate/rating/>) đã thúc đẩy nhiều chính quyền địa phương cải thiện môi trường đầu tư trong khu vực so với các nước khác. Do nhiều khu vực khác nhau cạnh tranh với đầu tư nước ngoài, chính quyền địa phương đã giảm đáng kể các quy định của địa phương, vốn chiếm phần lớn gánh nặng pháp lý của các nhà đầu tư nước ngoài.

Luật mới về hợp tác công - tư (224-FZ) có hiệu lực từ ngày 01/01/2016. Luật này cho phép nhà đầu tư quyền sở hữu tài sản; trong các phương thức tiếp cận trước đây đòi hỏi quan hệ hợp tác công - tư, cơ quan nhà nước giữ quyền sở hữu. Chương trình Hợp đồng Đầu tư Đặc biệt của Nga được đưa ra vào năm 2015 nhằm tăng cường đầu tư vào Nga bằng cách đưa ra các ưu đãi thuế quan và đơn giản hóa các thủ tục buôn bán với chính phủ. Các hợp đồng này thường được thương lượng và ký kết bởi Bộ Công Thương, cho phép đưa các công ty nước ngoài vào các chương trình thay thế nhập khẩu của Nga bằng cách cung cấp việc tiếp cận trợ cấp cho các nhà sản xuất nước ngoài nếu thành lập hoạt động sản xuất tại địa phương. Về nguyên tắc, các hợp đồng này cũng có thể hỗ trợ việc giải quyết các thủ tục hải quan. Tuy nhiên, trên thực tế, việc kinh doanh của các công ty vẫn bị cản trở bởi các chính sách thiên về có lợi cho các nhà sản xuất địa phương.

Luật về các lĩnh vực chiến lược của Nga (SSL) thiết lập một danh sách 45 ngành hoặc các hoạt động "chiến lược" mà các nhà đầu tư nước ngoài mua quyền kiểm soát lợi ích phải được phê duyệt trước bởi Ủy ban Kiểm soát Đầu tư Nước ngoài của Nga. Trong năm 2014, chính phủ Nga đã mở rộng danh sách bao gồm các công ty, các khoản đầu tư và các giao dịch.

Năm 2015, luật của Nga đã được sửa đổi để chính quyền Tòa án Hiến pháp Nga loại bỏ phán quyết của các cơ quan quốc tế, kể cả các cơ quan trọng tài đầu tư, nếu cơ quan này ra phán quyết mâu thuẫn với hiến pháp Nga.



Thước đo	Năm	Xếp hạng/ Đánh giá	Website
Chỉ số tham nhũng của Tổ chức Minh Bạch Thế giới công bố	2016	131 trên 176	<a href="http://www.transparency.org/research/cpi/overview">http://www.transparency.org/research/cpi/overview</a>
Báo cáo kinh doanh của Ngân hàng Thế giới	2016	40 trên 190	<a href="https://www.export.gov/article?id=Russia-Executive-Summary">https://www.export.gov/article?id=Russia-Executive-Summary</a>
Chỉ số đổi mới toàn cầu	2016	43 trên 128	<a href="https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator">https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator</a>
GNI bình quân đầu người của Ngân hàng Thế giới	2015	11.450 USD	<a href="http://data.worldbank.org/%20indicator/NY.GNP.PCAP.CD">http://data.worldbank.org/%20indicator/NY.GNP.PCAP.CD</a>

## Mở cửa và Hạn chế đầu tư nước ngoài

- **Các chính sách đối với đầu tư trực tiếp từ nước ngoài**

Bộ Phát triển Kinh tế (MED) chịu trách nhiệm giám sát chính sách đầu tư ở Nga. Hội đồng tư vấn đầu tư nước ngoài (FIAC) do Thủ tướng Chính phủ làm chủ tịch và bao gồm hơn 50 công ty và ngân hàng quốc tế cho phép lựa chọn các nhà đầu tư nước ngoài trực tiếp đưa ra quan điểm của họ về việc cải thiện môi trường đầu tư ở Nga. FIAC cũng tư vấn cho chính phủ về việc ra quy tắc.

Khung pháp lý cơ bản của Nga điều chỉnh đầu tư bao gồm Luật 160-FZ ngày 09/7/1999 về "Đầu tư nước ngoài tại Liên bang Nga"; Luật số 39-FZ ngày 25/02/1999 về "Hoạt động Đầu tư tại Liên bang Nga dưới hình thức đầu tư vốn"; Luật số 57-FZ ngày 29/4/2008 về "Trình tự đầu tư của người nước ngoài trong các công ty có tầm quan trọng chiến lược để đảm bảo quốc phòng và an ninh của các quốc gia"; và Luật của RSFS số 1488-1 ngày 26/6/1991 về Hoạt động Đầu tư tại Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Xô viết Liên bang Nga (RSFSR). Khung pháp lý này nhằm giúp bảo đảm quyền bình đẳng cho các nhà đầu tư nước ngoài và nhà đầu tư địa phương ở Nga. Tuy nhiên, việc miễn trừ được phép khi được coi là cần thiết để bảo vệ hiến pháp, đạo đức, sức khỏe, nhân quyền và an ninh quốc gia hay quốc phòng Nga, cũng như để thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội của Nga. Nhà đầu tư nước ngoài có thể tự do sử dụng doanh thu và lợi nhuận thu được từ các khoản đầu tư có trụ sở tại Nga cho bất kỳ mục đích nào miễn là họ không vi phạm luật pháp Nga.

- **Hạn chế quyền và việc kiểm soát của nước ngoài đối với Quyền sở hữu và thành lập tư nhân**

Luật pháp Nga đưa ra 02 hạn chế chủ yếu về sở hữu đất đai của người nước ngoài. Thứ

nhất, đất nằm trong khu vực biên giới hoặc các vùng nhạy cảm được chỉ định khác bị hạn chế bởi quyền sở hữu nước ngoài. Thứ hai, người nước ngoài và các cơ quan pháp nhân nước ngoài không thể sở hữu trên 50% diện tích đất nông nghiệp. Là một hình thức thay thế cho sở hữu đất nông nghiệp, các công ty nước ngoài thường cho thuê đất trong 49 năm, mức tối đa cho phép theo luật định.

Tổng thống Vladimir Putin đã ký luật về "Truyền thông đại chúng" vào tháng 10/2014 có hiệu lực từ ngày 01/01/2015 và hạn chế quyền sở hữu nước ngoài trong bất kỳ công ty truyền thông Nga nào lên 20% (luật trước đây áp dụng giới hạn 50% cho ngành phát thanh của Nga). Các bên liên quan tại nước ngoài cũng lo ngại về những hạn chế tương tự đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài trong các lĩnh vực khai thác mỏ và khoáng sản; họ cho là chế độ cấp phép không minh bạch và không thể đoán trước được.

Luật về các lĩnh vực chiến lược của Nga (SSL) thiết lập một danh sách 45 ngành hoặc các hoạt động "chiến lược", chẳng hạn như an ninh quốc phòng và an ninh quốc gia, trong đó việc thành lập các công ty, các khoản đầu tư và giao dịch hoặc mua quyền kiểm soát của các nhà đầu tư nước ngoài phải được sự chấp thuận trước của Ủy ban Kiểm soát Đầu tư Nước ngoài của Nga, cơ quan này được thành lập năm 2008 để theo dõi đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực chiến lược. Ủy ban đã nhận được khoảng 395 đơn xin đầu tư nước ngoài trong khoảng thời gian từ năm 2008 đến năm 2015, trong đó 195 đơn đã được xem xét lại. Trong số đó, Ủy ban đã chấp thuận sơ bộ cho 183 trường hợp, bác bỏ 12 trường hợp và 150 đơn không cần phê duyệt.

Các tổ chức quốc tế, các quốc gia nước ngoài, và các công ty mà họ kiểm soát được coi là một cơ quan duy nhất theo luật này, sự tham gia của các tổ chức này trong doanh nghiệp chiến lược chịu nhiều hạn chế áp dụng cho một tổ chức nước ngoài duy nhất.

- **Các chính sách đầu tư khác**

WTO đã tiến hành xem xét lại chính sách thương mại đầu tiên của Liên bang Nga vào tháng 9 năm 2016. Các báo cáo liên quan đến việc rà soát có sẵn tại website [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp445\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp445_e.htm)

- **Tạo thuận lợi cho kinh doanh**

Cơ quan Sáng kiến Chiến lược, do Tổng thống Putin thành lập năm 2011 nhằm tăng cường sự đổi mới và giảm bớt quan liêu, đã công bố bảng xếp hạng hàng năm về tính cạnh tranh của môi trường đầu tư các khu vực của Nga từ năm 2014. Sáng kiến này cung cấp cho các nhà đầu tư tiềm năng những thông tin quan trọng về các khu vực đề nghị nhiều nhất cho đầu tư nước ngoài. Bằng cách cung cấp tiêu chuẩn so sánh các vùng, gọi là "Tiêu chuẩn Đầu tư Khu vực", sáng kiến này cũng đã kích thích sự cạnh tranh giữa các khu vực, nói chung mang lại một môi trường đầu tư được cải thiện ở Nga. Xem thêm thông tin tại website <https://asi.ru/investclimate/rating/>.

Dịch vụ thuế liên bang (FTS) điều hành trang [web đăng ký kinh doanh](#) của Nga. Một

công ty phải đăng ký với Văn phòng FTS địa phương trong vòng 30 ngày kể từ khi bắt đầu việc kinh doanh mới. Quá trình đăng ký kinh doanh không được kéo dài quá năm ngày, theo luật 129-FZ năm 2001. Các công ty nước ngoài có thể phải công chứng bản chính của các tài liệu về việc thành lập công ty trong hồ sơ xin phép. Để thành lập doanh nghiệp ở Nga, một công ty phải nộp lệ phí đăng ký là 4.000 RUB và đăng ký với Dịch vụ Thuế Liên bang. Thông tin chi tiết xem tại website <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia>.

Năm 2010, Chính phủ Nga đã thành lập thanh tra viên về bảo vệ quyền của nhà đầu tư để làm đối tác và người bảo lãnh của các nhà đầu tư, lớn và nhỏ, và là trọng tài trong việc dàn xếp hòa giải trước tòa. Phó Thủ tướng thứ nhất được bổ nhiệm làm thanh tra viên liên bang đầu tiên. Năm 2011, các thanh tra viên đã được thành lập ở cấp khu vực, với một Phó Đại diện của Tổng thống làm giám sát viên tại 07 quận của liên bang. Ban thư ký của thanh tra viên, nằm trong Bộ Phát triển Kinh tế, cố gắng tạo thuận lợi cho việc giải quyết tranh chấp giữa các bên. Các trường hợp bắt đầu bằng việc nộp đơn khiếu nại của nhà đầu tư (qua email, điện thoại hoặc thư), tiếp theo bằng cách nghiên cứu giải pháp giữa các bên có liên quan. Việc phân tích các vấn đề được báo cáo cho giám sát viên đã cho thấy phần lớn các trường hợp liên quan đến rào cản hành chính, phân biệt đối xử của công ty, vượt quá thẩm quyền của các quan chức chính phủ, các quy định hải quan và bảo vệ quyền sở hữu.

Tháng 6/2012, một cơ chế mới để bảo vệ quyền của doanh nghiệp đã được thiết lập. Người đứng đầu tổ chức kinh doanh "Delovaya Rossia" được bổ nhiệm làm Ủy viên của Tổng thống về Quyền Doanh nhân.

- **Đầu tư ra nước ngoài**

Chính phủ Nga không hạn chế các nhà đầu tư Nga đầu tư ra nước ngoài. Có hiệu lực từ năm 2015, "luật chống bán phá giá" của Nga (376-FZ) yêu cầu cư dân Nga có đóng thuế thông báo cho chính phủ về tài sản ở nước ngoài của họ, có khả năng áp dụng các khoản thuế này của Nga.

- **Hiệp định Đầu tư Song phương và Hiệp định về Thuế**

Nga đang tham gia khoảng 69 hiệp ước có hiệu lực bao gồm các điều khoản đầu tư, xem thêm thông tin tại website <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>. Nga là một quốc gia ký kết nhưng chưa bao giờ phê chuẩn và cuối cùng chấm dứt áp dụng Hiệp ước Hiến chương Năng Lượng châu Âu, bao gồm cơ chế giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước.

Bốn hiệp định về hội nhập khu vực bao gồm Hiệp ước Liên minh kinh tế Á - Âu (EAEU) (với Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Hiệp định về dịch vụ và đầu tư Belarus – Kazakhstan – Nga, Hiệp định Khu vực Kinh tế chung (với Belarus, Kazakhstan, Ukraine) và Hiệp định Hợp tác và Đối tác Liên minh châu Âu - Nga (PCA). Là một thành viên của EAEU, Nga là thành viên của Hiệp định Thương mại Tự do EAEU - Việt Nam



(FTA), trong đó có các điều khoản đầu tư, các nước thành viên của EAEU thường có quyền tham gia vào các hiệp định đầu tư song phương.

Thị trường Nga đang đưa ra nhiều cơ hội đầu tư đầy hứa hẹn. Tuy nhiên, việc tận dụng được những cơ hội đó đòi hỏi các công ty phải đi qua một loạt thách thức phức tạp khác nhau, từ tham nhũng đến ngành tư pháp yếu kém lẫn quan liêu quá mức.

Nga thừa nhận vai trò quan trọng của đầu tư nước ngoài trong phát triển kinh tế của đất nước và đang cố gắng khuyến khích đầu tư nước ngoài bằng cách loại bỏ các rào cản hành chính và thiết lập các đặc khu kinh tế, các khu công nghệ cao và các nguồn ngân quỹ xúc tiến đầu tư. Đồng thời, mặc dù các mục tiêu đã định của chính phủ Nga là chống tham nhũng và cải thiện môi trường đầu tư, các tổ chức độc lập tiếp tục xếp hạng Nga là một trong những nền kinh tế lớn khó khăn nhất đối với hoạt động kinh doanh.

Nga đã là một trong những các nước bị ảnh hưởng bất lợi nhất bởi cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009, khi GDP trong năm 2009 giảm 7,9%. Nền kinh tế Nga đã tăng trưởng 4% trong năm 2010 và tiếp tục tăng trong năm 2011, với mức tăng trưởng hàng năm dự báo là 4,2-4,5%.

Từ 2004-2008, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đổ vào tăng đáng kể, đạt trên 75 tỉ USD trong năm 2008. Tuy nhiên, do cuộc khủng hoảng kinh tế, luồng vốn FDI đã hầu như giảm một nửa trong năm 2009 và vẫn còn thấp hơn nhiều so với mức năm 2008. Theo Thủ tướng Putin, dòng vốn FDI trong 10 tháng đầu năm 2011 tương đương 36 tỉ USD, tăng 11,8% so với cùng kỳ năm 2010.

Những năm gần đây, một lượng lớn vốn đầu tư rời khỏi đất nước Nga. Dòng chảy vốn ròng chảy ra khỏi Nga đã lên tới 133,9 tỉ USD trong năm 2008 và 56,9 tỉ USD trong năm 2009. Trong năm 2010, dòng vốn chảy ra đã chậm lại chỉ còn khoảng 33,6 tỉ USD, nhưng đã tăng tốc một lần nữa vào năm 2011, và dự kiến sẽ đạt khoảng 85 tỉ USD. Những luồng vốn chảy ra này có thể do các yếu tố bên ngoài cũng như ở chính nước Nga.

Cả Tổng thống lẫn Thủ tướng Nga đã nhiều lần nhấn mạnh tầm quan trọng của việc cải thiện môi trường kinh doanh của Nga và việc thu hút vốn nước ngoài, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ cao.

Các hành động trong quá khứ của chính phủ đã gây ra những ảnh hưởng xấu đến môi trường đầu tư và gây lo ngại cho các nhà đầu tư nước ngoài về các rủi ro của thị trường Nga, chẳng hạn như các cuộc điều tra doanh nghiệp rõ ràng do động cơ chính trị. Pháp trị, quản lý doanh nghiệp, tính minh bạch và tôn trọng quyền sở hữu, bao gồm cả quyền sở hữu trí tuệ, đã được cải thiện trong những năm qua nhưng vẫn là những mối quan ngại chính cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Mặc dù Nga đã có những bước đi quan trọng trong năm 2010 và 2011 để cải thiện khuôn khổ pháp lý cho việc bảo vệ sở hữu trí tuệ, việc thực thi hiệu quả vẫn còn là một thách thức. Các trách nhiệm pháp lý có thể có liên quan đến hoạt động hiện hữu và các



thủ tục phá sản vẫn còn phát triển là những yếu tố ảnh hưởng đến môi trường đầu tư. Tóm lại, dù có sự quan tâm mạnh mẽ đến cơ hội tại Nga, nhiều công ty nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, vẫn còn thận trọng về việc đầu tư.

Mặc dù đã có một cơ cấu pháp lý để hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài, pháp luật không phải luôn luôn được thực thi trong thực tế. Luật Đầu tư năm 1991 và Luật Đầu tư nước ngoài năm 1999 đảm bảo rằng quyền lợi các nhà đầu tư nước ngoài tương đương với các nhà đầu tư Nga, mặc dù có một số ngành công nghiệp giới hạn về quyền sở hữu nước ngoài (sẽ được thảo luận bên dưới đây).

Luật về đầu tư nước ngoài năm 1999 cũng khẳng định nguyên tắc xử lý bình đẳng. Rủi ro thay, nạn tham nhũng đóng một vai trò lớn trong hệ thống pháp luật, và sự ràng buộc của hợp đồng không phải lúc nào cũng được tôn trọng (xem phần Giải quyết tranh chấp).

Nga đã tìm cách tăng cường cơ chế tham vấn với các doanh nghiệp quốc tế, kể cả thông qua Hội đồng Tư vấn Đầu tư Nước ngoài, về tác động của pháp luật và các quy định của Nga đối với môi trường kinh doanh và đầu tư. Tuy nhiên, cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư của Nga vẫn còn đang được tiến hành, và hiện nay có thể dẫn đến một quá trình không minh bạch, không thể đoán định.

Các quan chức chính phủ Nga đã nhiều lần nhấn mạnh rằng đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ là rất quan trọng đối với quá trình hiện đại hóa kinh tế của Nga. Đồng thời, chính phủ đã thông qua nhiều chính sách mới để quản lý hiệu quả đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực chủ chốt của nền kinh tế Nga.

Trong tháng 5/2008, Nga đã ban hành Luật về các lĩnh vực chiến lược - quy định cụ thể 42 hoạt động có tầm quan trọng chiến lược đối với quốc phòng và an ninh nhà nước và thiết lập một quá trình phê duyệt đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực này. Theo luật, các nhà đầu tư có nhu cầu gia tăng hoặc giành quyền sở hữu trên các ngưỡng nhất định cần phải có sự chấp thuận trước của một ủy ban chính phủ do Thủ tướng Nga đứng đầu.

Đáp ứng những lời chỉ trích của giới đầu tư, trong năm 2011 Nga đã sửa đổi luật để đơn giản hóa quá trình phê duyệt và thu hẹp phạm vi các dự án đầu tư tiềm năng cần xem xét chính thức của ủy ban. Đối với các ngành công nghiệp khai khoáng, trước kia cần có sự phê duyệt của chính phủ khi quyền sở hữu nước ngoài vượt mức 10% trong các công ty hoạt động tại những lô thuộc tầng đất cái (subsoil) có "tầm quan trọng liên bang." Nhưng những cải cách vào tháng 11 đã nâng mức ngưỡng này lên tới 25%, một động thái mà các chuyên gia dự đoán sẽ giảm đáng kể số trường hợp phải được ủy ban xem xét.

Một số nhà đầu tư nước ngoài cũng lo ngại rằng Luật về các Lĩnh vực Chiến lược có thể được sử dụng để hạn chế quyền tiếp cận của các nhà đầu tư nước ngoài vào một số lĩnh vực nhất định. Tuy nhiên, kể từ năm 2008, ủy ban đã phê duyệt 128 trong số 136 đơn xin phép đầu tư nước ngoài.

Từ năm 2004 đến 2010, tỷ trọng của khu vực tư nhân trong GDP giảm từ 70% xuống còn 65%, theo Ngân hàng Tái thiết và Phát triển châu Âu. Chính phủ vẫn tiếp tục nắm giữ phần lớn cổ phần trong nhiều doanh nghiệp đã được tư nhân hóa.

Trong một nỗ lực để gia tăng các lực lượng thị trường trong nền kinh tế và nâng cao doanh thu cho ngân sách liên bang, trong năm 2009, chính phủ đã bắt đầu xem xét kế hoạch đầy tham vọng nhằm tư nhân hóa các doanh nghiệp chiến lược.

Trong tháng 10/2010, Nội các Nga đã phê duyệt một kế hoạch tư nhân hóa lớn, mở đường cho khả năng bán ước tính 60 tỷ USD cổ phần của chính phủ trong khoảng 1.000 công ty (trong tổng số 6.467 công ty có vốn sở hữu của chính phủ). Tuy nhiên, Chính phủ sẽ giữ lại cổ phần kiểm soát trong các công ty lớn của Nga như Rosneft, Đường sắt Nga, và các ngân hàng khổng lồ Sberbank và VTB. Tuy nhiên, tốc độ quá trình tư nhân hóa đã chậm lại và các quan chức Nga đã tỏ dấu hiệu cho biết tiến trình này có thể sẽ không tăng tốc trong ngắn hạn.

Cho đến nay, việc đối xử với đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp tư nhân hóa mới không được nhất quán. Như trong Kế hoạch Tư nhân hóa 2011-2013, các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào các thương vụ tư nhân hóa của Nga thường bị kèm giữ ở vị thế hạn chế. Do đó, nhiều nhà đầu tư đã phải đối mặt các vấn đề về quyền lợi cổ đông thiểu số và việc quản trị doanh nghiệp. Các nhà đầu tư tiềm năng nước ngoài nên làm việc trực tiếp và chặt chẽ với các bộ và cơ quan thuộc khu vực và liên bang liên quan có thẩm quyền về quyền sở hữu và các quyền hạn khác trong công ty có cổ phiếu mà họ có thể muốn mua.

### **Các chính sách thu hút đầu tư nước ngoài**

Chính phủ Nga đánh giá cao tầm quan trọng của đầu tư nước ngoài trong sự phát triển kinh tế của mình. Luật đầu tư năm 1991 đảm bảo quyền công bằng của nhà đầu tư nước ngoài như với các nhà đầu tư trong nước (Tuy nhiên một số ngành có những hạn chế đối với quyền sở hữu nước ngoài). Luật đầu tư nước ngoài năm 1999 cũng phê chuẩn nguyên tắc này. Ở cấp khu vực, nhiều chính quyền địa phương đã phát triển các điều luật và chương trình để thu hút vốn FDI, bao gồm cả các dự án thành lập các khu công nghệ gần các trường đại học và các khu chế xuất gần với cảng và biên giới. Mặc dù những cải cách về thuế ở cấp liên bang nhằm tạo ra một sân chơi công bằng cho các nhà đầu tư và hạn chế mức khuyến khích do các khu vực đưa ra, nhưng thực tế thì các nhà đầu tư nước ngoài có máu mặt vẫn tiếp tục nhận được sự khuyến khích này từ các chính quyền địa phương. Mấy năm gần đây, Nga đúc rút bài học kinh nghiệm từ "liệu pháp sốc", tìm kiếm con đường cải cách phù hợp với kinh tế trong nước và nhanh chóng chuyển đổi mô hình kinh tế, tích cực tạo ra hệ thống kinh tế thị trường. Sau 15 năm cải cách, môi trường kinh tế Nga đã có sự cải thiện rõ rệt, vì thế càng hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài.

### **Tình hình đầu tư nước ngoài vào và đầu tư ra nước ngoài Liên bang Nga**

Năm 2005, vốn đầu tư nước ngoài vào Nga đạt 26,1 tỷ USD, tăng gấp đôi so với năm 2004. Năm 2007 số vốn đầu tư nước ngoài là 82,5 tỷ USD, cũng tăng gần gấp đôi năm 2006. Năm 2008 đầu tư nước ngoài (ĐTNN) vào Nga so với năm 2007 giảm 14,2%, đạt 103,8 tỉ USD. Trong năm 2009, đầu tư vào kinh tế Nga đã giảm 17%, đầu tư trực tiếp nước ngoài giảm 41% và chỉ đạt mức 3,6%, mặc dù Chính phủ Nga đã thực thi các biện pháp chống khủng hoảng, tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư và phát triển một nền kinh tế mở đối với đầu tư.

Theo Ngân hàng Trung ương Nga, môi trường đầu tư được cải thiện đã có sức hút mạnh với các công ty lớn thế giới. Những công ty khổng lồ về sản xuất ô tô nay đã có mặt tại Nga: Ford, General Motors, Toyota, Nissan, Volkswagen, BMW, Renault, KIA... Kinh tế nước Nga ngày càng hội nhập sâu vào kinh tế thế giới. Theo Ủy ban thống kê quốc gia LB Nga (Rossstat), tổng mức đầu tư nước ngoài của LB Nga từ tháng giêng đến tháng chín năm 2008 đạt 91 tỷ 343 triệu đô la Mỹ, tăng 68,6% so với cùng kỳ năm 2007. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Nga năm 2009 giảm xuống mức 40 tỷ USD do chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Năm 2010 số FDI đổ vào Nga chỉ đạt 13 tỷ USD. Tổng vốn đầu tư của Nga ra nước ngoài, năm 2010 đạt 260,5 tỷ USD.

### **Giải quyết tranh chấp**

Nga là một nước có các luật, nghị định và quy định mâu thuẫn, chông chéo, và thay đổi nhanh chóng, khiến việc giải quyết các tranh chấp trở nên phức tạp.

Trong một nỗ lực để giải quyết những thách thức này, Phó Thủ tướng thứ nhất Shuvalov trong năm 2010 đã được giao nhiệm vụ phối hợp và giám sát các nỗ lực để cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư, bao gồm cả việc bảo vệ các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước.

Năm 2011, Tổng thống Medvedev đã bổ nhiệm các nhân viên thanh tra đầu tư tại mỗi quận liên bang để thực hiện vai trò tương tự ở cấp độ khu vực. Chính phủ cũng khuyến khích các nhà lãnh đạo kinh doanh quốc tế tham gia vào các cuộc thảo luận về cơ chế giải quyết tranh chấp cũng như các tranh chấp thương mại cá nhân, như là một phần công việc của họ trong Hội đồng Tư vấn Đầu tư Nước ngoài. Mặc dù các bước đi này có vẻ hứa hẹn, về tổng thể các cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư của Nga vẫn còn kém phát triển và chủ yếu vẫn chưa minh bạch.

Có thể khó đạt được giải quyết tranh chấp độc lập tại Nga khấn vì hệ thống tư pháp vẫn còn đang phát triển. Tòa án đôi khi phải chịu áp lực chính trị. Theo nhiều các báo cáo, tham nhũng trong hệ thống tư pháp tương đối phổ biến và có nhiều hình thức, từ hối lộ các thẩm phán và công tố viên để ngụy tạo các bằng chứng.

Một đạo luật được ban hành vào cuối năm 2008 như là một phần trong sáng kiến chống tham nhũng của Tổng thống Medvedev đòi hỏi các thẩm phán phải tiết lộ thu nhập và các bất động sản của họ, bao gồm cả những tài sản thuộc sở hữu của vợ hoặc chồng và con chưa thành niên. Đây là một bước đi đúng hướng, nhưng hãy còn quá sớm để đánh



giá được tác động của luật này.

Cũng trong sáng kiến chống tham nhũng của Tổng thống Medvedev, một loạt các sửa đổi Bộ luật Tố tụng hình sự năm 2008, 2009 và 2010 đã được thực hiện để hạn chế việc tạm giam các cá nhân bị cáo buộc là tội phạm kinh tế trước khi xét xử. Việc thực hiện những cải cách này đã mang lại những kết quả khác biệt. Các công tố viên đã đôi khi lẩn tránh qui định trên bằng cách buộc tội bị cáo theo các điều khoản mà về mặt kỹ thuật không bị chi phối bởi các sửa đổi trên và các thẩm phán đôi khi đã từ chối áp dụng chúng. Tuy nhiên, các số liệu thống kê có sẵn cho thấy con số các vụ bắt giữ trước khi xét xử đã giảm đáng kể trong các trường hợp liên quan đến tội phạm kinh tế kể từ khi bộ luật được thông qua.

Luật yêu cầu các tòa thương mại phải ra phán quyết cho các tranh chấp kinh doanh tương đối nhanh chóng, và nhiều trường hợp được quyết định trên cơ sở các bằng chứng bằng văn bản và có ít hoặc không có lời khai trực tiếp của các nhân chứng. Khối lượng công việc của tòa án thương mại chủ yếu là các trường hợp không có nhiều bất đồng và tương đối đơn giản liên quan đến việc thu các khoản nợ giữa các doanh nghiệp và các tranh chấp với các cơ quan thuế và hải quan, quỹ hưu trí, và các cơ quan nhà nước khác. Việc nộp thuế của các công ty thường phổ biến nhất trong các tranh chấp với chính phủ tại tòa án.

Nhiều nhà quan sát tin rằng trong thời gian hai mươi năm mà hệ thống tòa án thương mại đã tồn tại, các thẩm phán đã trở nên thành thạo hơn với việc ban hành các phán quyết. Tuy vậy, nhiều luật sư cho biết thiếu đào tạo, đặc biệt là trong các tranh chấp kinh doanh phức tạp, các thẩm phán thường đưa ra những phán quyết kém hợp lý hoặc không chính xác. Thi hành các quyết định của tòa án cũng thường là vấn đề.

Luật Liên bang 262, có hiệu lực kể từ giữa năm 2010, yêu cầu các tòa án phải công bố các phán quyết của mình lên mạng, hoặc phải công khai thông tin về các hoạt động của mình. Tất cả các tòa án Nga bây giờ đều có trang web, trong đó bao gồm lịch trình xét xử, tên thẩm phán, địa điểm xét xử, các mẫu tài liệu cho các đương sự và các bản sao phán quyết.

Thông tin cá nhân được xóa trước khi các phán quyết được đăng trên mạng. Các trang web tốt cho phép công dân tính toán được lệ phí nộp đơn và tìm kiếm các quyết định tương tự. Các tòa thương mại đã đóng vai trò lãnh đạo trong việc cung cấp thông tin trực tuyến và sử dụng công nghệ thông tin.

Việc nộp đơn điện tử cho phép công dân đăng ký để nhận các thông báo qua e-mail về tình hình các vụ kiện mà họ quan tâm. Mặc dù còn có những khoảng cách và vấn đề cung cấp thông tin, tính minh bạch tư pháp tổng thể đã tăng lên kể từ khi luật này có hiệu lực vào năm 2010.

Nhiều luật sư chuyên nhiều khách hàng phương Tây có các tranh chấp đầu tư hoặc thương mại ở Nga cho trọng tài quốc tế ở Stockholm hoặc các tòa án ở nước ngoài. Một luật của Nga năm 1997 cho phép các quyết định của trọng tài nước ngoài được thi



hành tại Nga, thậm chí cả khi không có hiệp ước tương trợ giữa Nga và đất nước ban hành lệnh.

Nga là một thành viên của Trung tâm Quốc tế về Giải quyết tranh chấp đầu tư và chấp nhận tuân thủ sự trọng tài quốc tế. Nga cũng đã ký kết Công ước New York năm 1958 về Công nhận và thi hành các quyết định của trọng tài nước ngoài. Tuy nhiên, việc thi hành các phán quyết trọng tài quốc tế vẫn cần có hành động từ các tòa án Nga và theo dõi của chấp hành viên, vốn vẫn chưa trở thành những người thi hành các phán quyết của tòa án hiệu quả lắm.

Như đã lưu ý ở trên, các tranh chấp thương mại giữa các đơn vị kinh doanh được xét xử trong hệ thống tòa án trọng tài. Hệ thống tòa án đó có các thủ tục thu giữ tài sản đặc biệt trước khi xét xử, như vậy tài sản đó không thể được xử lý trước khi tòa án đã nghe hết các yêu sách, cũng như để thực thi các phán quyết tài chính thông qua các ngân hàng. Ngoài ra, Tòa án Trọng tài thương mại quốc tế thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Nga sẽ lắng nghe các yêu sách nếu cả hai bên thỏa thuận đưa tranh chấp đến đó. Một tòa án trọng tài tương tự đã được thành lập tại St Petersburg. Cũng như các thủ tục trọng tài quốc tế, sự yếu kém trong hệ thống trọng tài của Nga nằm ở việc thi hành các phán quyết.

Tổng thống Medvedev đã khuyến khích việc áp dụng rộng rãi hơn nữa các giải quyết tranh chấp thay thế (ADR) để giúp các tòa án xử lý khối lượng công việc của họ và cung cấp cho công dân các phương pháp giải quyết tranh chấp pháp lý với tốc độ nhanh hơn và ít tốn kém hơn. Trong tháng 1/2011, một luật mới có hiệu lực, cho phép sử dụng hòa giải trong các loại tranh chấp khác nhau, bao gồm cả những tranh chấp thương mại, và qui định bảo mật các thủ tục hòa giải và khả năng thực thi tại tòa án. Mặc dù vẫn còn có những vấn đề liên quan đến cách áp dụng luật, đây cũng là một bước quan trọng hướng tới việc phát triển ADR ở Nga.

### **Các yêu cầu và chính sách khuyến khích về thành quả**

Pháp luật của Nga nhìn chung không đặt ra các yêu cầu về thành quả và không được bao gồm như là một phần của hợp đồng tư nhân ở Nga. Tuy nhiên, các yêu cầu này đã xuất hiện trong các hợp đồng của các công ty đa quốc gia lớn đầu tư vào khai thác tài nguyên thiên nhiên và luật về chia sẻ sản phẩm.

Chính phủ Nga có những yêu cầu khá căng và một quá trình vô cùng công kênh đối với việc phê duyệt và gia hạn thị thực và giấy phép cư trú cho các doanh nhân và nhà đầu tư nước ngoài. Ngoài ra, các yêu cầu trong một số lĩnh vực phải có một tỷ lệ phần trăm nhất định số nhân viên là công dân Nga có thể gây ra một tác động tiêu cực đến các nhà đầu tư nước ngoài.

Tuy nhiên, tình hình này đang được cải thiện. Một phần trong những nỗ lực của Nga để khuyến khích đầu tư vào trong các lĩnh vực cách tân, Chính phủ Nga đã nói lỏng các quy định về thị thực và cư trú giấy phép cho người lao động “có tay nghề cao”, và loại

bỏ hạn ngạch hàng năm cho người lao động nước ngoài thuộc loại này (được xác định bởi vị trí, tiền lương và trình độ giáo dục).

## **Quyền đối với sở hữu tư nhân và thành lập doanh nghiệp**

Cả pháp nhân trong nước và nước ngoài đều có thể thành lập, mua, và loại bỏ các doanh nghiệp tại Nga. Đầu tư vào một số lĩnh vực được coi là ảnh hưởng đến an ninh quốc gia, chẳng hạn như các ngành liên quan đến tài nguyên, năng lượng điện, thông tin liên lạc, giao thông, và quốc phòng có thể bị hạn chế.

## **Cơ chế luật pháp**

- **Tính minh bạch của hệ thống pháp quy**

Mặc dù chính phủ Nga ở tất cả các cấp đưa ra các chính sách minh bạch vừa phải, nhưng thực tế việc thực hiện có thể không phù hợp. Hơn nữa, chương trình thay thế nhập khẩu của Nga thường dẫn đến các gánh nặng về quy định có thể cho các nhà sản xuất trong nước lợi thế về tài chính đối với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài. Các dự thảo luật và các quy định được đưa ra để lấy ý kiến công chúng theo các quy định về công bố thông tin quy định trong Nghị quyết 851 của Chính phủ năm 2012.

Các hoạt động điều tiết chính được tập trung công bố trên trang web và có thể truy cập tại [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru). Trang web duy trì các văn bản pháp quy được ban hành hoặc sắp sửa ban hành. Các dự thảo luật pháp được công bố trên trang web [www.regulation.gov.ru](http://www.regulation.gov.ru). Dự thảo luật không thuộc Nghị quyết 851 có thể được tìm thấy trên cơ sở dữ liệu pháp lý của Bang Duma (quốc hội Nga) ([www.asozd.duma.gov.ru](http://www.asozd.duma.gov.ru)).

Văn phòng Tổng thống có thẩm quyền đưa ra những quyết định quan trọng ảnh hưởng đến doanh nghiệp mà không qua giai đoạn thảo luận chính thức. Trên thực tế, điều này có nghĩa là các quyết định quan trọng ảnh hưởng đến doanh nghiệp thường không có đầu vào của ngành công nghiệp. Điều này đã dẫn đến một môi trường pháp lý không thể đoán trước.

Các thủ tục kế toán nói chung minh bạch và nhất quán. Các hồ sơ tuân thủ các nguyên tắc kế toán chung được thừa nhận (GAAP - Generally Accepted Accounting Principles) thường chỉ được cung cấp bởi các doanh nghiệp giao dịch với thị trường nước ngoài hoặc vay từ các nhà cho vay nước ngoài. Các tiêu chuẩn kế toán Nga, phần lớn dựa trên các thông lệ quốc tế tốt nhất, nếu không áp dụng.

Hệ thống pháp luật ở Nga vẫn còn trong tình trạng thay đổi liên tục, với nhiều bộ phận khác nhau của chính phủ tiếp tục tạo ra các luật và các quy định mới về một mảng rộng các đề tài, bao gồm cả luật thuế và các yêu cầu của các cơ quan quản lý và kiểm tra khác. Các cuộc đàm phán và hợp đồng giao dịch thương mại, cũng như quy trình thẩm định, tiếp tục phức tạp và kéo dài. Nhà đầu tư phải nghiên cứu cẩn thận để đảm bảo rằng mỗi hợp đồng hoàn toàn phù hợp với pháp luật của Nga. Hợp đồng cũng phải bảo

vệ được phía đối tác nước ngoài khi nảy sinh các tình huống bất ngờ. Theo kịp với những thay đổi pháp luật, nghị định tổng thống, và những nghị quyết chính phủ là một công tác đầy thử thách.

Việc thực thi pháp luật không đồng đều đang tạo ra nhiều rắc rối hơn nữa; các quan chức, các ngành của chính phủ, và các thể chế khác nhau giải thích và áp dụng các quy định thiếu nhất quán và các quyết định của một cơ quan này có thể bị bác bỏ hoặc mâu thuẫn với một cơ quan khác. Do vậy, việc đạt được thỏa thuận cuối cùng với các nhà cầm quyền chính trị và kinh tế địa phương có thể là một quá trình lâu dài và phức tạp. Các công ty nên chuẩn bị bố trí đủ kinh phí đầy đủ để thuê tư vấn pháp lý địa phương cho việc thiết lập hoạt động thương mại tại Nga.

Các khảo sát cho thấy nhiều chủ doanh nghiệp đã phàn nàn về sự phức tạp của luật thuế và các yêu cầu của các cơ quan quản lý, kiểm tra khác. Nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ có thiện chí thường cố gắng hết sức để tuân theo luật pháp nhưng sau đó bị phạt vì những sai lầm trong chứng từ. Họ phàn nàn rằng cơ quan thuế không phân biệt giữa những người trốn thuế triền miên với các doanh nghiệp nhỏ thiếu kinh nghiệm - không hiểu đầy đủ các yêu cầu về sổ sách kế toán. Các công ty thường có ít nơi nhờ cậy ngoài các tòa án khi có các tranh chấp thuế. Cho dù các công ty đã kháng cáo thành công với các tòa án, các cơ quan thuế thường chậm thực hiện các phán quyết định của tòa.

Các hình phạt cho việc không tuân thủ luật bao gồm tịch thu tài sản và đóng băng tài khoản ngân hàng của công ty. Nhằm giải quyết vấn đề này, một bộ luật mới có hiệu lực trong năm 2010 sẽ là nâng ngưỡng hình sự đối với việc thanh toán thuế thấp, cấm giam giữ trước khi xét xử đối với những vi phạm về thuế, và cho phép người phạm tội lần đầu không phải chịu trách nhiệm hình sự đối với vi phạm thuế nếu họ thanh toán tiền nợ trong thời gian điều tra trước khi xét xử.

Sau khi tham khảo ý kiến của các công ty nước ngoài, Nga đã phát triển và thông qua một Luật mới về chuyển giá vào năm 2011. Mặc dù một số quy định của luật mới, đã được soạn thảo phù hợp với nguyên tắc của OECD, cho thấy nhiều hứa hẹn, một số chuyên gia cảnh báo rằng các quy định khác có thể dẫn đến nhiều tranh chấp khác với các cơ quan thuế. Cuối cùng, tác động của luật mới sẽ phụ thuộc vào việc thực hiện.

Tất cả các dự thảo luật thông qua Duma Quốc gia Nga được công bố trên trang web của Duma. Đôi khi, các Bộ và các cơ quan khác của chính phủ Nga cũng xuất bản các dự án luật (bao gồm cả dự thảo luật, các nghị định và quy định của chính phủ) trên trang web của họ. Dù công chúng có cơ hội đóng góp ý kiến, nhưng theo nhận thức chung, cơ hội này khá hạn chế và có tác động tối thiểu. Các bộ của Nga đã chủ động hơn trong việc tìm kiếm ý kiến của các chuyên gia ngành và các tập đoàn kinh doanh, kể cả Hội đồng Tư vấn Đầu tư Nước ngoài, khi phát triển các luật và quy định liên quan đến kinh doanh. Tuy nhiên, các nhà quan sát phàn nàn rằng các thay đổi quy định vào phút cuối thường vội vã thông qua mà không tham khảo ý kiến hoặc giải thích gì cả.



- **Các cân nhắc về luật pháp quốc tế**

Là một thành viên của Liên hiệp kinh tế Á-Âu (EAEU: Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan và Nga), Nga đã ủy quyền cho một số cơ quan ra quyết định nhất định cho Ủy ban Kinh tế Á-Âu (EEC), cơ quan điều hành EAEU. Đặc biệt, EEC đi đầu về việc ký kết các hiệp định thương mại với các nước thứ ba, thuế quan (đối với hàng nhập khẩu), và các quy định kỹ thuật. Các Hiệp định của EAEU và các quyết định của EEC đưa ra các nguyên tắc cơ bản được thực hiện bởi các quốc gia thành viên ở cấp quốc gia thông qua các luật, quy định trong nước và các biện pháp khác liên quan đến hàng hoá. Các hiệp định EAEU và các quyết định của EEC cũng bao gồm các quyết định đãi ngộ thương mại, thiết lập và quản lý các khu kinh tế và khu công nghiệp đặc biệt và phát triển các quy định kỹ thuật. Hiệp ước EAEU đưa ra các quy tắc ưu tiên của WTO trong khuôn khổ pháp luật của EAEU. Nhà chức trách đề ra các tiêu chuẩn vệ sinh và kiểm dịch động thực vật ở cấp độ từng quốc gia riêng lẻ.

Chính quyền Nga yêu cầu kiểm tra và chứng nhận sản phẩm như là một yếu tố chủ chốt của quá trình phê duyệt cho nhiều sản phẩm và trong nhiều trường hợp, chỉ có một cơ quan đăng ký và cư trú ở Nga mới có thể yêu cầu các tài liệu cần thiết đối với việc phê duyệt sản phẩm. Do đó, cơ hội để kiểm nghiệm và chứng nhận được thực hiện bởi các cơ quan có thẩm quyền bên ngoài Nga bị hạn chế. Các nhà sản xuất thiết bị viễn thông, thiết bị dầu khí và vật liệu và thiết bị xây dựng, báo cáo những khó khăn nghiêm trọng trong việc có được phê duyệt sản phẩm ở Nga. Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại (TBT) cũng phát sinh đối với đồ uống có cồn, dược phẩm và thiết bị y tế.

Nga đã gia nhập WTO vào năm 2012. Mặc dù Nga đã thông báo với WTO một số quy định kỹ thuật nhưng các quy định này đưa ra quan điểm hạn hẹp liên quan đến các biện pháp yêu cầu phải khai báo. Do đó, các thông báo của Nga vào năm 2016 có thể không phản ánh đầy đủ các quy định kỹ thuật cần khai báo theo Hiệp định TBT của WTO.

- **Hệ thống pháp luật và tư pháp độc lập**

Chính quyền Nga đã đưa ra mô hình chuyển đổi các vụ án dân sự sang các vụ án hình sự, mang lại những hình phạt nghiêm trọng hơn. Trong ngắn hạn, các vụ kiện không có căn cứ hoặc hành động cưỡng chế tùy tiện vẫn luôn có khả năng đối với bất kỳ công ty nào hoạt động tại Nga.

Theo các nhà phê bình, nói chung các tòa án Nga thiếu thẩm quyền độc lập, và trong các vụ án hình sự nghiêng về việc kết án. Trên thực tế, các giả định về sự vô tội có khuynh hướng bị các tòa án Nga lơ đi, và chưa đến 1% các vụ án hình sự kết thúc bằng hình phạt. Trong những trường hợp bị kháng cáo khi quyết định của tòa án cấp dưới dẫn đến kết án, ít hơn 1% bị lật đổ. Ngược lại, khi phán quyết của tòa án cấp dưới là "không có tội", 37% khiếu nại dẫn đến kết luận là có tội.

Nga có hệ thống luật dân sự và Bộ luật Dân sự của Nga chi phối các hợp đồng Nga.



Các tòa án thương mại chuyên biệt (còn gọi là các tòa án trọng tài) xử lý nhiều vụ tranh chấp thương mại. Chỉ số thuận lợi kinh doanh (Doing Business) năm 2017 được Ngân hàng Thế giới công bố xếp hạng thứ 12 về "giao ước hợp đồng" dựa trên "thời gian và chi phí giải quyết tranh chấp thương mại thông qua tòa sơ thẩm địa phương" cũng như mức độ mà luật dân sự Nga đã "thông qua một loạt các thủ tục tốt nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả hệ thống tòa án."

Các tòa án thương mại được quy định bởi pháp luật để giải quyết các vụ tranh chấp kinh doanh có hiệu quả, và nhiều trường hợp được quyết định dựa trên bằng chứng văn bản, có ít hoặc không có lời khai trực tiếp từ các nhân chứng. Lượng công việc của tòa án bị chi phối bởi các trường hợp tương đối đơn giản liên quan đến thu hồi nợ và tranh chấp với các cơ quan thuế và hải quan, quỹ hưu trí và các cơ quan nhà nước khác. Các công ty thanh toán thuế thường thắng thế trong các vụ tranh chấp với chính phủ tại tòa án. Khối lượng các trường hợp thông thường làm hạn chế thời gian sẵn có để tòa án quyết định các trường hợp phức tạp hơn. Hệ thống tòa án có các thủ tục đặc biệt để tịch thu tài sản trước khi xét xử để ngăn chặn việc chuyển nhượng trước khi tòa án nghe tuyên bố, cũng như các thủ tục thực hiện các phán quyết tài chính thông qua các ngân hàng. Cũng như một số thủ tục trọng tài quốc tế, sự yếu kém trong hệ thống trọng tài Nga nằm trong việc thi hành các quyết định; rất ít doanh nghiệp tự giác nộp tiền theo phán quyết.

Một tòa án chuyên trách về các tranh chấp sở hữu trí tuệ đã được thành lập vào năm 2013. Tòa án sở hữu trí tuệ xét xử những vấn đề liên quan đến việc chống lại các phán quyết của Cơ quan Dịch vụ liên bang Nga về sở hữu trí tuệ (Rospatent) và xác định các vấn đề sở hữu trí tuệ, quyền sở hữu và việc hủy bỏ đăng ký thương hiệu. Tòa án cũng đảm nhiệm vai trò phiên tòa kháng cáo lần 2 đối với những vụ vi phạm quyền sở hữu trí tuệ được phán quyết trong các tòa án thương mại và tòa phúc thẩm.

- **Luật lệ và các quy định về đầu tư trực tiếp nước ngoài**

Bộ luật Đầu tư năm 1999 và Luật Đầu tư Nước ngoài năm 1999 (160-FZ) đảm bảo rằng các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng các quyền như các nhà đầu tư Nga, mặc dù một số ngành công nghiệp bị giới hạn về quyền sở hữu nước ngoài. Chương trình Ký kết Đầu tư Đặc biệt của Nga được đưa ra vào năm 2015 nhằm tăng đầu tư vào Nga bằng cách đưa ra các ưu đãi thuế quan và đơn giản hóa các thủ tục giao dịch với chính phủ. Ngoài ra, một đạo luật mới về hợp tác công - tư (224-FZ) đã có hiệu lực từ ngày 01/01/2016. Luật này cho phép nhà đầu tư quyền sở hữu tài sản; trong các đề xuất trước đây đối với các quan hệ đối tác công - tư, cơ quan công quyền vẫn giữ quyền sở hữu.

- **Luật Cạnh tranh và Chống độc quyền**

Cơ quan Dịch vụ chống độc quyền Liên bang (FAS) thực hiện luật chống độc quyền và chịu trách nhiệm giám sát các vấn đề liên quan đến việc bảo vệ cạnh tranh. Gói luật

pháp chống độc quyền thứ 4 và gần đây nhất của Nga, có hiệu lực từ tháng 01/2016, đã đưa ra một số thay đổi, bao gồm việc hạn chế các tiêu chí mà một cơ quan có thể bị "chiếm ưu thế", mở rộng phạm vi giao dịch tùy thuộc vào việc chấp thuận của FAS, và việc giám quyền kiểm soát của chính phủ đối với các giao dịch liên quan đến độc quyền tài nguyên thiên nhiên.

Ngoài ra, FAS đã xác nhận quyền quy định quyền sở hữu trí tuệ, cho thấy rằng quyền độc quyền được trao bởi người làm chủ sở hữu trí tuệ nhưng không mở rộng sang "lưu thông hàng hoá", đây là điều mà Tòa án tối cao Nga hỗ trợ.

- **Sung công và Bồi thường**

Bộ luật Đầu tư năm 1991 cấm quốc hữu hóa các khoản đầu tư nước ngoài, ngoại trừ hành động lập pháp và khi hành động đó được coi là vì lợi ích cộng đồng. Hành vi quốc hữu hóa có thể bị kháng cáo lên tòa án Nga, và nhà đầu tư phải được bồi thường đầy đủ và kịp thời. Ở cấp tiêu liên bang, việc sung công đôi khi là một vấn đề, cũng như sự can thiệp của chính quyền địa phương và việc thiếu sự thi hành các phán quyết của tòa án để bảo vệ các nhà đầu tư.

Mặc dù luật pháp cấm quốc hữu hóa các khoản đầu tư nước ngoài nhưng các nhà đầu tư ở Nga - đặc biệt là các nhà đầu tư có cổ phần thiểu số trong các công ty năng lượng trong nước nên thận trọng. Nga có lịch sử sung công gián tiếp các công ty thông qua các phương pháp từ từ và không chính thức, thường liên quan đến các tranh chấp chính trị trong nước. Một số ví dụ như: công ty tư nhân dầu Bashneft đã được quốc hữu hóa và sau đó "tư nhân hóa" vào năm 2016 thông qua việc bán công ty dầu lớn do chính phủ làm chủ mà không thông qua đấu thầu công khai; và trong vụ kiện Yukos, chính phủ Nga đã sử dụng các vụ kiện có vấn đề về thuế và luật pháp để cuối cùng có thể đạt được quyền kiểm soát tài sản trong công ty năng lượng lớn của Nga. Các ví dụ khác bao gồm các công ty nước ngoài đang chịu áp lực bán tài sản ở Nga với giá thấp hơn giá thị trường. Các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các nhà đầu tư có cổ phần thiểu số, ít có quyền sử dụng hợp pháp trong những trường hợp như vậy.

- **Giải quyết tranh chấp**

- + **Công ước ICSID và Công ước New York**

Nga là một bên của Công ước New York về việc Công nhận và Thi hành các Phán xét của Trọng tài nước ngoài. Trong khi Nga không có luật cụ thể quy định về việc thực thi Công ước New York, Điều 15 của Hiến pháp quy định rằng "các tiêu chuẩn về luật pháp quốc tế và các hiệp ước quốc tế và các hiệp định của Liên bang Nga được công nhận rộng rãi sẽ là một phần của hệ thống luật pháp Nga. Nếu một hiệp ước quốc tế hoặc hiệp định của Liên bang Nga quy định các điều luật khác so với luật có liên quan thì các quy tắc trong thỏa thuận quốc tế sẽ được áp dụng. Nga là một bên ký kết chứ không phải là một bên/ không bao giờ thông qua Công ước về việc Giải quyết Tranh

chấp Đầu tư giữa Các quốc gia và các công dân của các quốc gia khác (ICSID).

#### + **Giải quyết Tranh chấp giữa Nhà nước và Nhà đầu tư**

Một số luật sư giới thiệu các khách hàng quốc tế có tranh chấp về đầu tư hoặc thương mại ở Nga đến các trung tâm trọng tài quốc tế, như Paris, Stockholm, London, hoặc The Hague. Luật của Nga năm 1997 cho phép các phán quyết của trọng tài nước ngoài được thi hành ở Nga, ngay cả khi không có hiệp ước tương hỗ giữa Nga và quốc gia ban hành luật, phù hợp với Công ước New York. Nga đã sửa đổi luật vào năm 2015 để cơ quan Tòa án Hiến pháp Nga có quyền không chấp nhận các phán quyết của các cơ quan quốc tế nếu Tòa án Hiến pháp Nga nhận định các phán quyết mâu thuẫn với hiến pháp Nga.

#### • **Các quy định về phá sản**

Nga đã có luật về phá sản doanh nghiệp kể từ đầu những năm 1990. Luật về phá sản cá nhân có hiệu lực vào năm 2015. Ngân hàng Thế giới xếp hạng chỉ số kinh doanh của Nga về "Giải quyết việc mất khả năng chi trả" là 51 trong tổng số 190 nền kinh tế.

Tương ứng với Đạo luật số 9 của Luật về Phá sản (Phá sản) thì việc quản lý công ty phá sản phải có đơn yêu cầu Tòa án tuyên bố phá sản trong vòng 1 tháng kể từ ngày không trả được yêu cầu của Ngân hàng. Tòa án sẽ tiến hành thủ tục giám sát và sẽ chỉ định một người quản lý tạm thời, triệu tập cuộc họp các chủ nợ đầu tiên, trong đó các chủ nợ sẽ quyết định có nên kiến nghị tòa án thanh lý hay tái tổ chức hay không.

Theo quy định tại Điều 51 của Luật phá sản, vụ kiện phá sản phải được xem xét trong vòng 7 tháng kể từ ngày nhận được kiến nghị của Tòa án trọng tài.

Các thủ tục thanh lý theo luật pháp được giới hạn trong phạm vi 6 tháng và có thể được gia hạn thêm 6 tháng nữa (Điều 124 của Luật phá sản). Do đó, thời gian theo luật định là 19 tháng. Tuy nhiên, trên thực tế, thủ tục thanh lý được gia hạn nhiều lần và trong thời gian dài hơn.

Tổng chi phí của thủ tục phá sản có thể khoảng 9% giá trị bất động sản, bao gồm: phí luật sư, phí của người đại diện mất khả năng thanh toán tạm thời trong thời gian giám sát, phí của người đại diện mất khả năng thanh toán trong quá trình thanh lý, các khoản thanh toán dành cho các dịch vụ chuyên nghiệp được thuê bởi các đại diện phá sản (kế toán, giám định viên), và các khoản thanh toán khác (công bố thông báo, phí gửi thư, v.v...).

### **Chính sách công nghiệp**

#### • **Khuyến khích đầu tư**

Từ năm 2005, cơ chế ưu đãi đầu tư công nghiệp của Nga đã cắt giảm thuế và các ưu đãi khác của chính phủ đối với các công ty nước ngoài trong một số lĩnh vực nhất định



để đổi lấy việc sản xuất tại địa phương. Là một bên của Nghị định thư WTO, Nga đã đồng ý loại bỏ các yếu tố không phù hợp của cơ chế này so với Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) vào tháng 7/2018 và bắt đầu tham vấn vào tháng 7/2016 với Hoa Kỳ và các thành viên WTO khác về các biện pháp thích hợp với WTO. Chính phủ cũng đưa ra các Hợp đồng Đầu tư Đặc biệt như là một chương trình ưu đãi thay thế vào năm 2015.

Quỹ đầu tư trực tiếp của Nga (RDIF) được thành lập vào năm 2011 là quỹ đầu tư tư nhân do nhà nước hỗ trợ để hoạt động với các nhà đầu tư chiến lược và tài chính trong dài hạn và đề xuất cung cấp vốn cho các khoản đầu tư nước ngoài trực tiếp nhằm hiện đại hoá nền kinh tế Nga. RDIF tham gia vào các dự án ước tính từ 50 đến 500 triệu USD, với cổ phần trong dự án không quá 50%. RDIF đã tham gia hơn 52 dự án trong các lĩnh vực: năng lượng, công nghệ tiết kiệm năng lượng, viễn thông, chăm sóc sức khoẻ và các lĩnh vực khác với tổng số vốn đầu tư khoảng 11 tỷ USD và dự kiến sẽ được cấp vốn từ nước ngoài khoảng 25-30 tỷ USD. RDIF cũng phát triển chương trình hợp tác đầu tư nước ngoài trong các dự án cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tự động tham gia vào dự án RDIF.

- **Khu ngoại thương / Cảng tự do / Thuận lợi Thương mại**

Nga tiếp tục khuyến khích sử dụng các khu công nghệ cao, các khu kinh tế đặc biệt và các cụm công nghiệp, cung cấp nhiều ưu đãi về thuế và cơ sở hạ tầng để thu hút đầu tư. "Các công ty cư trú" có thể nhận được nhiều lợi ích, bao gồm miễn thuế lợi tức, thuế giá trị gia tăng, thuế bất động sản, thuế nhập khẩu, và một phần các khoản thanh toán của quỹ xã hội. Chính phủ đánh giá và tài trợ cho các khoản đầu tư kinh doanh trên cơ sở hàng năm.

Nga có 23 khu vực kinh tế đặc biệt (SEZs) thuộc 4 loại: khu công nghiệp và sản xuất; khu công nghệ và đổi mới; khu du lịch giải trí; và khu cảng. Theo điều tra của Phòng Kiểm toán về SEZs vào tháng 4/2016, các khu vực này không ảnh hưởng đáng kể đến nền kinh tế Nga kể từ khi được thành lập vào năm 2005. Chương trình "Mở rộng nâng cao các vùng lãnh thổ" là một chương trình riêng biệt nhưng tương tự đã được đưa ra vào năm 2015 với kế hoạch tạo ra các khu vực được ưu đãi về thuế và đơn giản hoá các thủ tục của chính phủ ở Siberia, Kaliningrad, và Viễn Đông Nga. Tháng 5/2016, Tổng thống Putin ra lệnh cho 10 khu vực kinh tế đặc biệt hiện tại ngưng hoạt động và đình chỉ việc thành lập bất kỳ SEZ mới, ít nhất là cho đến khi có cách tiếp cận tích hợp hơn với SEZ và Chương trình "Mở rộng nâng cao các vùng lãnh thổ" được đưa ra.

Cụ thể, các nhà đầu tư được hưởng các yêu cầu, thủ tục hành chính đơn giản, một chế độ hải quan thuận lợi hơn (bao gồm cả miễn thuế nhập khẩu và được hoàn thuế giá trị gia tăng), và được giảm mức thuế suất đánh trên thu nhập, tài sản, đất đai và giao thông vận tải. Các nhà đầu tư SEZ cũng nhận được tỷ lệ cắt giảm các chi phí cơ sở hạ tầng, bao gồm cả chi phí cơ sở vật chất và các tiện ích. Những lợi ích đó được kéo dài trong một thời gian khởi đầu thỏa thuận, thường kéo dài 5 năm.



Các đặc khu kinh tế đang dần phát triển, với phần lớn các khoản đầu tư vẫn còn được ghi là "đã lên kế hoạch". Thông tin chi tiết về các lợi ích và kết quả của các đặc khu kinh tế của Nga có thể được tìm thấy tại trang web SEZ của MED:

<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/>.

Ngoài các đặc khu kinh tế, trong năm 2010 Tổng thống Medvedev đã đưa ra sáng kiến thành lập Trung tâm Sáng tạo Skolkovo ở ngoại ô Moscow để thúc đẩy việc đầu tư vào các doanh nghiệp công nghệ cao mới ra đời, vào nghiên cứu và thương mại hóa việc đổi mới công nghệ. Lấy cảm hứng từ mô hình của Silicon Valley, "các công ty thường trú" trong Skolkovo có thể nhận được nhiều lợi ích, bao gồm miễn hoàn toàn thuế lợi tức, thuế giá trị gia tăng, thuế tài sản, và thuế nhập khẩu, miễn một phần các khoản thanh toán quỹ xã hội. Những đơn vị xin thường trú được đánh giá và lựa chọn bởi một hội đồng xét tuyển quốc tế.

Theo tổ chức Skolkovo, cho đến nay hơn 200 công ty đã được chọn vào Skolkovo.

#### • **Thực hiện và các yêu cầu về nội địa hoá dữ liệu**

Nhìn chung, Luật pháp Nga không áp đặt các yêu cầu về việc thực hiện, và không phổ biến rộng rãi bao gồm một phần của các hợp đồng tư nhân ở Nga. Tuy nhiên, một số yêu cầu đã xuất hiện trong các thỏa thuận của các công ty đa quốc gia lớn đầu tư vào lĩnh vực tài nguyên thiên nhiên và theo luật chia sẻ trong sản xuất. Không có các luật lệ chính thức cho việc đền bù trong đầu tư nước ngoài. Do đó việc chấp thuận cho các khoản đầu tư ở Nga có thể phụ thuộc vào mối quan hệ với các quan chức chính phủ và việc thể hiện cam kết của công ty đối với thị trường Nga, những điều kiện này có thể dẫn đến những sai lệch trong thực tế.

Trong một số lĩnh vực, chính phủ Nga đã nhấn mạnh đến nội địa hóa và gia tăng các đơn hàng trong nước. Nga hiện đang xem xét các yêu cầu về đơn hàng trong nước đối với các ngành công nghiệp có tỷ lệ cao trong mua sắm của chính phủ, chẳng hạn như thiết bị y tế hoặc dược phẩm. Nga không phải là thành viên của Hiệp định Mua sắm Chính phủ của WTO. Do đó, việc hạn chế mua sắm công là một con đường chính để Nga thực hiện các yêu cầu nội địa hóa mà không vi phạm các cam kết quốc tế.

Ngân hàng Trung ương Nga đã áp dụng mức trần về tỷ lệ lao động nước ngoài trong các công ty con của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Tỷ lệ lao động Nga ở chi nhánh của ngân hàng nước ngoài được xác định ở mức dưới 75%. Nếu người điều hành chi nhánh không phải là cư dân của Nga thì ít nhất 50% người quản lý trong ngân hàng phải là công dân Nga.

#### **Bảo vệ quyền sở hữu**

Hiến pháp và Nghị định tổng thống năm 1993 cho công dân Nga quyền sở hữu, thừa kế, cho thuê, thế chấp, và bán bất động sản. Người nước ngoài được hưởng các quyền tương tự với những hạn chế nhất định, đặc biệt là quyền sở hữu đất nông nghiệp và các

khu vực nằm gần biên giới liên bang.

Ở Nga, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (IPR) được thi hành trên cơ sở luật dân sự, hành chính, hình sự hoặc hải quan. Bộ luật dân sự qui định mức độ bồi thường cho hành vi xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ và / hoặc thiệt hại phát sinh đối với quyền tác giả, nhãn hiệu và chỉ dẫn địa lý. Luật Vi phạm Hành chính liên quan đến các vi phạm lợi ích hoặc quyền lợi công cộng hay tư nhân, nhưng không đáp ứng các tiêu chuẩn của Bộ luật hình sự. Một cuộc điều tra hành chính có thể được mở theo yêu cầu của một chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ hoặc các cơ quan thực thi pháp luật (công an hay hải quan) nghi ngờ có khả năng xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ. Các vụ kiện hành chính được giải quyết bởi tòa án thẩm quyền chung hoặc các tòa thương mại nhà nước có thẩm quyền xét xử các tranh chấp kinh tế. Các quy định quyền sở hữu trí tuệ của Bộ luật hình sự áp dụng cho những hành vi xâm phạm qui mô lớn bản quyền, bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá gây ra những thiệt hại lớn, theo quy định của Bộ luật Hình sự.

Trong năm 2010, Nga đạt được tiến bộ đáng kể trong việc cải thiện môi trường pháp lý và khuôn khổ pháp lý cho việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Nga đã thông qua các sửa đổi cho phần IV của Bộ luật Dân sự để phù hợp với các khía cạnh liên quan đến thương mại của Thỏa thuận Sở hữu trí tuệ (TRIPs), sửa đổi luật Hải quan bao gồm thẩm quyền mặc nhiên cho các quan chức Hải quan Nga, và sửa đổi Luật về việc lưu hành thuốc men qui định 6 năm bảo vệ dữ liệu theo luật định khi gia nhập WTO. Ngoài ra, một đạo luật được thông qua vào tháng 12 năm 2011 đã đặt nền tảng cho việc thành lập một Tòa án sở hữu trí tuệ Nga trong hệ thống các tòa thương mại của Nga đến tháng 2/2013.

Theo một sáng kiến của tổng thống nhằm tự do hóa pháp luật hình sự Nga và phi hình sự hóa một số tội "của giới cổ trắng", Nga đã thông qua một đạo luật vào năm 2011 ấn định ngưỡng 100.000 rúp (khoảng 3.400 USD) sẽ hình thành "tội vi phạm bản quyền quy mô lớn". Nhiều người trong ngành công nghiệp bản quyền đã coi mức ngưỡng mới này là hợp lý. Tuy nhiên, vẫn còn các mối lo ngại về hiệu quả ngăn chặn những vi phạm bản quyền và hàng giả thông qua các hình phạt hình sự và việc thực thi không đúng mức quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến Internet.

Vi phạm bản quyền (phim, video, các bản ghi âm, phần mềm máy tính) vẫn là một vấn đề nghiêm trọng. Tuy nhiên doanh số bán DVD hợp pháp đang gia tăng, một phần nhờ vào giá cả các sản phẩm hợp pháp đã rẻ hơn, người tiêu dùng ngày càng ưa thích hàng hoá chất lượng cao, và gia tăng thực thi pháp luật nhằm chống lại việc sao chép lậu... Các đại diện trong nước của các ngành công nghiệp giải trí và phần mềm cũng đã cho biết mức độ vi phạm bản quyền đã suy giảm. Cảnh sát Nga tiếp tục thực hiện các cuộc bố ráp chống lại các doanh nghiệp sử dụng sản phẩm sao chép lậu.

Nga đã có một đạo luật quy định về phá sản doanh nghiệp từ đầu những năm 1990. Tuy nhiên, các quan chức thực thi pháp luật có xu hướng nghi ngờ việc phá sản và đã báo cáo 500 trường hợp tội phạm tài chính liên quan đến phá sản vào năm 2011. Nga còn thiếu pháp luật về phá sản hoặc mất khả năng thanh toán cá nhân.

- **Bất động sản**

Nga xếp hạng 9 về "Chỉ số kinh doanh" theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới năm 2017 về "đăng ký bất động sản" thông qua việc phân tích các bước thực hiện, thời gian và chi phí liên quan đến việc đăng ký tài sản, giả sử trường hợp chuẩn của một doanh nhân muốn mua đất và tòa nhà đã được đăng ký và không có tranh chấp, cũng như chất lượng của hệ thống quản lý đất đai.

Hiến pháp Nga, cùng với Nghị định của Tổng thống năm 1993, cho phép công dân Nga có quyền sở hữu, thừa kế, cho thuê, thế chấp và bán bất động sản. Nhà nước sở hữu đa số đất của Nga, mặc dù các công trình trên đất thường là của tư nhân. Luật thế chấp được ban hành vào năm 2004 tạo thuận lợi cho quá trình cho vay để trực xuất chủ sở hữu nhà ở mà hiện tại hoãn lại các khoản thanh toán thế chấp của họ. Đến nay, luật này đã được thực hiện thành công và nhìn chung có hiệu quả.

- **Quyền sở hữu trí tuệ**

Nga vẫn duy trì cả Danh Sách Ưu tiên 301 đặc biệt của Hoa Kỳ năm 2017 và Báo cáo Thị trường Notorious năm 2016 do những thách thức liên tục và đáng kể đối với việc bảo vệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ, đặc biệt trong các lĩnh vực vi phạm bản quyền, gây nhầm lẫn thương hiệu/ vi phạm bản quyền hàng hoá, và thủ tục thu thập thông tin xã hội không minh bạch. Các bên liên quan báo cáo vào năm 2017 rằng việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ nhìn chung tiếp tục giảm trong năm 2016, sau khi giảm tương tự trong vài năm trước và giảm nguồn lực nhân viên thực thi. Cũng có báo cáo rằng việc bảo vệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ không phải là ưu tiên đối với các quan chức chính phủ.

Vi phạm bản quyền trực tuyến tiếp tục gây ra một vấn đề đáng kể ở Nga. Một số tiến trình được thực hiện trong lĩnh vực bảo vệ bản quyền, đáng chú ý nhất là luật chống vi phạm bản quyền năm 2015 và việc thực hiện chặn trang web cũng như thỏa thuận cấp phép cho ba nhãn hiệu âm nhạc lớn đã đạt được với vKontakte (vK). Tuy nhiên, ngành công nghiệp phim ảnh và xuất bản thì không có tiến triển với thị trường thương mại/ trang web mạng xã hội nổi tiếng vK. Chính phủ Nga đã sửa đổi luật chống vi phạm bản quyền nhằm tạo điều kiện cho việc ngăn chặn các trang web nhân bản ("mirror" websites) vĩnh viễn, thông qua lần đọc đầu tiên trên Duma vào tháng 3/2017. Hiện tại, lệnh cấm vĩnh viễn đối với việc chặn trang web mất từ 03 đến 04 tháng - bao gồm việc bắt nguồn từ các trang web nhân bản bị chặn trước đó. Do những trang web nhân bản có thể xuất hiện trong vài giờ hoặc vài ngày khi trang web bị chặn, việc giả quyết theo tiến trình hợp pháp vẫn là vấn đề quan trọng. Các nguồn trong ngành công nghiệp ước tính việc có được lệnh thi hành án cuối cùng từ tòa án để chặn một trang web "nhân bản" vĩnh viễn sẽ mất khoảng 02 tuần.

Để biết thêm thông tin về luật pháp quốc gia và các điểm liên hệ văn phòng sở hữu trí tuệ địa phương, vui lòng truy cập website <http://www.wipo.int/directory/en/>.



Thông tin liên hệ:

**Edward Eichler**

**Trade and Investment Officer Bolshoy Deviatinsky Pereulok**

**No. 8 Moscow 121099, Russian Federation**

Địa chỉ: +7 (495) 728-5000 (Economic Section)

American Chamber of Commerce Russia Ulitsa Lesnaya 7

Block A, 11th floor Moscow 125047

Tel: +7 (495) 961 2141

### **Lĩnh vực Tài chính**

- **Thị trường vốn và Danh mục Đầu tư**

Nga mở cửa cho danh mục đầu tư và không giới hạn với đầu tư nước ngoài. Hai sàn giao dịch chính của Nga - hệ thống giao dịch chứng khoán của Nga (RTS - Russian Trading System) và Sàn Giao dịch Tiền tệ liên Ngân hàng Moscow (MICEX) - sáp nhập vào tháng 12 năm 2011. Sở giao dịch chứng khoán MICEX-RTS tiến hành đợt chào bán công khai lần đầu vào ngày 15 tháng 2 năm 2013, bán đấu giá 11,82% cổ phần.

Luật về thị trường chứng khoán của Nga bao gồm các định nghĩa về trái phiếu doanh nghiệp, quỹ tương hỗ, các lựa chọn, các hợp đồng hàng hóa giao sau và hàng hóa kỳ hạn. Các công ty phát hành cổ phiếu ra công chúng phải công khai thông tin cụ thể trong suốt quá trình đặt hàng cũng như trên cơ sở hàng quý. Ngoài ra, luật định nghĩa trách nhiệm của các nhà tư vấn tài chính hỗ trợ cho các công ty phát hành cổ phiếu và buộc các công ty chịu trách nhiệm về tính chính xác của dữ liệu đưa ra cho các cổ đông. Nói chung, chính phủ Nga tôn trọng Điều VIII của IMF, điều luật đã được chấp nhận vào năm 1996.

Tín dụng ở Nga thường được phân bổ theo các điều khoản của thị trường, và khu vực tư nhân tiếp cận được nhiều công cụ tín dụng. Các nhà đầu tư nước ngoài có thể nhận được tín dụng trên thị trường Nga, nhưng sự khác biệt về lãi suất có xu hướng khiến cho các nhà đầu tư từ các nền kinh tế phát triển phải vay tiền trên thị trường nội địa của họ khi đầu tư vào Nga.

- **Hệ thống ngân hàng và tiền tệ**

Các ngân hàng chiếm phần lớn trong hệ thống tài chính của Nga. Mặc dù Nga có 616 ngân hàng được cấp phép tính đến ngày 01/2/2017, các ngân hàng quốc doanh, đặc biệt là Sberbank và VTB Group, chiếm lĩnh lĩnh vực này. 05 ngân hàng lớn nhất của Nga do nhà nước kiểm soát (với các ngân hàng tư nhân Otkritie và Alfa Bank đứng thứ 5 và



thứ 8). 05 ngân hàng hàng đầu nắm giữ 55,4% tổng tài sản ngân hàng ở Nga kể từ ngày 01/3/2017. Vai trò của nhà nước trong ngành ngân hàng tiếp tục bóp méo môi trường cạnh tranh, cản trở sự phát triển khu vực tài chính của Nga. Vào đầu năm 2017, tổng tài sản của ngành ngân hàng chiếm 93% GDP, và tổng vốn là 10,9% của GDP. Các ngân hàng Nga hoạt động trong thời gian ngắn, hạn chế nguồn vốn đầu tư dài hạn. Nhìn chung, nợ xấu (NPLs) chiếm 9,5% tổng tài sản ngân hàng tính đến tháng 02/2017. Các ngân hàng nước ngoài được phép thành lập các công ty con, chứ không phải chi nhánh tại Nga.

Các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Nga phải đăng ký như một doanh nghiệp Nga.

- **Ngoại hối và Kiềm hối**

- + **Ngoại hối**

Do đồng rúp là đề xuất hợp pháp duy nhất ở Nga, nên các công ty và cá nhân thường không gặp khó khăn đáng kể trong việc có được ngoại hối. Chỉ các ngân hàng được phép mới có thể thực hiện các giao dịch ngoại tệ, nhưng việc tìm kiếm một ngân hàng được cấp phép không phải là khó khăn. Ngân hàng Trung ương Nga (CBR) giữ quyền áp đặt những hạn chế đối với việc mua ngoại tệ, bao gồm yêu cầu phải hoàn thành giao dịch thông qua một tài khoản đặc biệt, theo luật kiểm soát tiền tệ của Nga. CBR không yêu cầu tiền ký quỹ bảo đảm cho việc mua bán ngoại tệ. Không có rào cản đối với việc chuyển lợi nhuận đầu tư ra nước ngoài, bao gồm cổ tức, lãi suất và lợi tức của vốn, ngoài việc yêu cầu báo cáo tồn tại và việc không báo cáo kịp thời sẽ dẫn đến bị phạt. Để thông qua các yêu cầu này, nhà đầu tư nên tìm kiếm tư vấn pháp lý của chuyên gia tại thời điểm đầu tư.

Kiểm soát tiền tệ cũng tồn tại trên tất cả các giao dịch yêu cầu thông quan, mà ở Nga áp dụng cho cả giao dịch xuất nhập khẩu, và các khoản vay nhất định. Một doanh nghiệp phải mở một "hộ chiếu giao dịch" với ngân hàng Nga được ủy quyền thông qua đó sẽ nhận và cung cấp dịch vụ giao dịch hoặc cho vay. "Hộ chiếu giao dịch" là hồ sơ mà các nhà nhập khẩu và xuất khẩu cung cấp cho ngân hàng được ủy quyền, cho phép ngân hàng giám sát các khoản thanh toán liên quan đến giao dịch hoặc cho vay và báo cáo sự tuân thủ của công ty với các quy định kiểm soát tiền tệ cho CBR. Các quy định của Nga về hộ chiếu giao dịch được quy định trong Hướng dẫn của Ngân hàng Trung ương Nga số 117-I ngày 15/6/2004.

Có hiệu lực vào năm 2016, CBR đưa ra các quy định chặt chẽ hơn về giao dịch tiền tệ: khách hàng phải cung cấp tên đầy đủ, chi tiết hộ chiếu, nơi đăng ký, ngày sinh và số người đóng thuế, nếu giá trị giao dịch vượt quá 15.000 rúp (khoảng 200 USD). Vào tháng 07/2016, số tiền này đã tăng lên 40.000 rúp (khoảng 680 USD). Mục đích tuyên bố của quy định này là nhằm chống lại nạn rửa tiền và tài trợ cho khủng bố.

- + **Chính sách chuyển tiền**

Ngân hàng Trung ương Nga (CBR) có quyền áp đặt những hạn chế đối với việc mua ngoại tệ, bao gồm việc yêu cầu phải hoàn thành giao dịch thông qua một tài khoản đặc biệt, theo luật kiểm soát tiền tệ của Nga. CBR không yêu cầu tiền ký quỹ bảo đảm cho việc mua bán ngoại tệ. Không có rào cản đối với việc chuyển lợi nhuận đầu tư ra nước ngoài, bao gồm cổ tức, lãi suất và lợi tức vốn, ngoài việc báo cáo các yêu cầu tồn tại và việc không báo cáo kịp thời sẽ dẫn đến bị phạt. Để điều hướng các yêu cầu này, nhà đầu tư nên tìm đến lời khuyên của chuyên gia pháp lý hợp pháp tại thời điểm đầu tư. Các liên hệ ngân hàng xác nhận rằng các nhà đầu tư không có vấn đề đối với việc chuyển tiền và đặc biệt là hồi hương cổ tức.

Dù đồng rúp là dạng tiền tệ hợp pháp duy nhất ở Nga, các công ty và cá nhân thường không gặp khó khăn đáng kể nào trong việc chuyển đổi ngoại tệ. Tìm ra được một ngân hàng được phép thực hiện các giao dịch ngoại tệ không phải là quá khó khăn. Nga không kiểm soát nguồn vốn và không có hạn chế nào về việc chuyển thu nhập ra nước ngoài, bao gồm cả cổ tức, tiền lãi và các lợi tức đầu tư. Tuy nhiên, các nhà đầu tư nên tìm chuyên gia tư vấn về thời điểm đầu tư.

Việc kiểm soát tiền tệ vẫn còn đối với tất cả các giao dịch cần phải thông quan, theo đó Nga áp dụng cho cả các giao dịch xuất nhập khẩu và các khoản vay nhất định. Một công ty phải mở một "hộ chiếu giao dịch" với ngân hàng Nga được ủy thác, qua đó ngân hàng này sẽ tiếp nhận và thực hiện dịch vụ giao dịch hoặc cho vay. Một hộ chiếu giao dịch là một bộ các chứng từ mà các nhà nhập khẩu và xuất khẩu cung cấp cho các ngân hàng được ủy thác.

Các chứng từ như thế giúp các ngân hàng, là các đơn vị quản lý tiền tệ của Nga, theo dõi các khoản thanh toán đối với các giao dịch hoặc cho vay và báo cáo việc tuân thủ các quy định kiểm soát tiền tệ của công ty đó cho Ngân hàng Trung ương. Các quy định của Nga về hộ chiếu giao dịch được mô tả theo các hướng dẫn của Ngân hàng Trung ương Nga số 117-I, ngày 15/6/2004. Vào đầu năm 2011, Ngân hàng Trung ương Nga đã mở rộng danh mục các cơ sở mà không cần phải trình hộ chiếu giao dịch.

Chỉ các ngân hàng được ủy quyền mới có thể thực hiện các giao dịch ngoại tệ. Theo luật quản lý tiền tệ, Ngân hàng Trung ương vẫn có quyền áp đặt các hạn chế về việc mua ngoại tệ, bao gồm cả việc yêu cầu giao dịch phải được hoàn tất thông qua một tài khoản đặc biệt. Ngân hàng Trung ương đã loại bỏ yêu cầu tiền ký quỹ về mua ngoại tệ.

- **Quỹ tài sản có chủ quyền (Sovereign Wealth Funds)**

Có hai quỹ tài sản có chủ quyền ở Nga: quỹ dự trữ (16,02 tỷ USD và 1,1% GDP tính đến ngày 01/3/2017) và Quỹ Tài sản Quốc gia (72,6 tỷ USD và 4,8% GDP vào ngày 01/3/2017). Dự kiến quỹ dự trữ sẽ bị cạn dần theo ngân sách năm 2017 - 2019 được thông qua vào tháng 12 năm 2016. Tuy nhiên, nếu giá dầu thế giới vẫn cao hơn dự toán ngân sách là 40 USD/thùng vào năm 2017, thì có thể Quỹ Dự trữ sẽ được bổ sung theo

thời gian. Bộ Tài chính giám sát tài sản của cả hai quỹ, trong khi CBR đóng vai trò quản lý hoạt động. Cả hai quỹ này đều được kiểm toán bởi Phòng Báo cáo Kết toán của Nga (cơ quan kiểm soát tài chính nhà nước được thành lập bởi quốc hội của Nga) và kết quả được báo cáo cho cơ quan Duma của Quốc gia. Hai quỹ này có các điều lệ khác nhau. Quỹ Dự trữ được thành lập để bổ sung thâm hụt ngân sách liên bang do giảm doanh thu từ dầu mỏ. Quỹ Wealth Quốc gia hỗ trợ hệ thống hưu trí. Hai quỹ này được duy trì bằng ngoại tệ và bao gồm trong dự trữ ngoại tệ của Nga, với giá trị chiếm 395,7 tỷ USD vào ngày 17 tháng 3 năm 2016.

### **Doanh nghiệp nhà nước**

Nga định nghĩa một doanh nghiệp nhà nước là một doanh nghiệp mà chính phủ sở hữu ít nhất 25% cổ phần. Các doanh nghiệp nhà nước có thể được chia thành 04 loại chính: doanh nghiệp thống nhất (liên bang hoặc đô thị, thuộc sở hữu hoàn toàn của chính phủ), trong đó có 3.719 doanh nghiệp; các doanh nghiệp nhà nước khác mà chính phủ nắm giữ đa số cổ phần như Sberbank, ngân hàng bán lẻ lớn nhất của Nga (trên 50% thuộc sở hữu của chính phủ); độc quyền tự nhiên, chẳng hạn như Đường sắt Nga; và các tập đoàn nhà nước (thường là tập đoàn khổng lồ của các công ty) như Rostec và Vnesheconombank (VEB). Hiện nay có 8 Tổng công ty nhà nước.

Tháng 10 năm 2016 FAS đã công bố rằng chính phủ Nga và các doanh nghiệp nhà nước (SOEs) chiếm 70% nền kinh tế của Nga. Số lượng các "doanh nghiệp đơn lẻ" do nhà nước sở hữu đã tăng gấp 03 lần trong 03 năm qua. Tổng số SOEs vượt quá 24.000 vào năm 2016.

Các quy tắc mua sắm của SOEs không minh bạch và sử dụng áp lực không chính thức của các quan chức chính phủ để phân biệt đối xử với hàng hoá và dịch vụ nước ngoài. Chính sách hiện tại của Chính phủ Nga về một số quy định đối với các giấy ủy nhiệm thay thế nhập khẩu đối với nội địa hóa sản xuất một số loại máy móc, thiết bị và hàng hoá nhất định.

### **Chương trình Tư nhân hóa**

Chính phủ Nga và các doanh nghiệp nhà nước chiếm ưu thế trong nền kinh tế. Do các ràng buộc ngân sách liên bang vào năm 2016, kế hoạch tư nhân đã trở thành ưu tiên cao hơn. Năm 2016, chính phủ Nga đã bán 10,9% cổ phần trong công ty kim cương Alrosa trong tháng 7, 50,08% của Bashneft vào tháng 10 và 19,5% của Rosneft trong tháng 12. Chính phủ đã thông qua kế hoạch 2017-19 vào đầu năm 2017 về việc xác định tài sản do Nhà nước kiểm soát ở Sovcomflot, Alrosa, Novorossiysk Seaport và United Grain Company để tư hữu hoá. Kế hoạch cũng sẽ giảm cổ phần của nhà nước tại VTB, một trong những ngân hàng lớn nhất của Nga, từ mức trên 60% xuống còn 25% cộng thêm 01 cổ phần trong vòng 03 năm.

### **Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp**



Trong suốt thập kỷ vừa qua, toàn cầu hóa và việc mở rộng nhanh chóng của các công ty lớn của Nga tại các thị trường quốc tế đã dẫn tới một cách tiếp cận mới với trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR).

Dù vẫn còn có ít áp lực từ người tiêu dùng Nga và các cổ đông để các doanh nghiệp phải thay đổi phương cách hoạt động, việc tiếp xúc với các đồng nghiệp, nhà đầu tư, và khách hàng nước ngoài đã buộc các công ty này tập trung hơn vào uy tín và các thương hiệu của mình.

Khi tìm cách mua lại các công ty ở các nước phương Tây hoặc huy động vốn trên thị trường tài chính quốc tế, các công ty của Nga phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế và sự giám sát chuyên sâu, kể cả các tiêu chuẩn CSR.

Do đó, hầu hết các công ty lớn của Nga hiện đã có sẵn chính sách CSR hoặc đang triển khai. Các chính sách CSR của các doanh nghiệp Nga thường được xuất bản trên các trang web của công ty và ghi chi tiết trong báo cáo hàng năm. Tuy nhiên, những chính sách và chiến lược CSR này vẫn còn trong giai đoạn khởi đầu so với các đối tác phương Tây.

Các hiệp hội doanh nghiệp quốc tế và Nga đều nhấn mạnh đến CSR và quảng bá các sáng kiến và tiêu chuẩn CSR cho các thành viên của mình và cho tất cả các doanh nghiệp ở Nga. Ví dụ, trong năm 2004, Liên minh các nhà công nghiệp và doanh nhân Nga đã triển khai Hiến chương xã hội cho Doanh nghiệp Nga. Hiện nay, hơn 200 công ty và các tổ chức Nga đã tham gia vào Hiến chương này.

## **Tham nhũng**

Chính phủ Nga đã nhiều lần được chỉ rõ rằng cuộc chiến chống tham nhũng và việc thi hành pháp luật là những ưu tiên. Nga đã tham gia Công ước LHQ về chống tham nhũng và Hội đồng Công ước Luật hình sự châu Âu về tham nhũng và Công ước chống hối lộ OECD (đang chờ Viện Duma phê chuẩn).

Trong tháng 5/2011, Nga đã thông qua luật mới hình sự hóa tội hối lộ xuyên quốc gia và gia tăng đáng kể hình phạt cho tội hối lộ trong nước. Trong tháng 12 năm 2011, Nga đã thông qua luật chống tham nhũng nữa, tăng cường hình phạt đối với các cán bộ nhà nước không thể tránh được các xung đột lợi ích. Mặc dù vậy, Tổ chức Minh bạch Quốc tế-Nga, một bộ phận tại Nga của mạng lưới quốc tế, đã cho biết việc thi hành hầu hết các luật lệ về phòng, chống tham nhũng cho đến nay vẫn còn yếu hoặc chưa có. Trong những năm gần đây, có vẻ có thêm nhiều vụ truy tố và kết án các quan chức cấp trung tham nhũng, nhưng khó nhận được con số thực sự và các quan chức cao cấp hiếm khi bị truy tố. Và mặc dù các biện pháp chống tham nhũng đã liên tục được củng cố, hầu hết các tổ chức giám sát cho hay con số vụ tham nhũng lại gia tăng hơn là giảm xuống.

Điều quan trọng đối với các công ty nước ngoài, bất kể quy mô, là phải đánh giá môi trường kinh doanh tại thị trường liên quan, nơi họ sẽ hoạt động hoặc đầu tư, và phải có một chương trình hoặc các biện pháp tuân thủ hiệu quả để ngăn ngừa và phát hiện tham



những, kể cả hối lộ nước ngoài. Các cá nhân và các công ty hoạt động hoặc đầu tư tại Nga nên dành thời gian để làm quen với các luật chống tham nhũng có liên quan để thực hiện đúng, và khi thích hợp, nên tìm lời khuyên của các nhà tư vấn pháp lý.

Mặc dù chính phủ đã nỗ lực chống tham nhũng, nhưng mức độ tham nhũng ở Nga vẫn còn cao. Đặc biệt tham nhũng ở cấp cao nhất của chính phủ là tâm điểm của các cuộc biểu tình trên toàn quốc vào tháng 3 năm 2017. Chỉ số nhận thức tham nhũng năm 2016 của Tổ chức Minh bạch Quốc tế đã xếp Nga vào vị trí thứ 131/176. Năm 2012, Nga đã thông qua luật yêu cầu các cá nhân đang giữ vị trí trong văn phòng chính phủ, cán bộ, nhân viên của các tổ chức nhà nước cung cấp thông tin về số tiền mà họ và các thành viên trong gia đình (vợ hoặc chồng và con chưa đủ) chi tiêu để mua một số loại tài sản nhất định, bao gồm bất động sản, chứng khoán, cổ phiếu và xe cộ. Luật cũng yêu cầu các công chức phải tiết lộ nguồn kinh phí của các vụ mua bán này và xác nhận tính hợp pháp của việc mua lại. Các chiến dịch chống tham nhũng gần đây bao gồm tư vấn cho nhân viên chính phủ và thành lập khung pháp lý đối với hoạt động vận động hành lang. Năm 2014, chính phủ lên kế hoạch kêu gọi chiến dịch giáo dục cho nhân viên và sinh viên trong giáo dục đại học về hối lộ và luật pháp. Vào năm 2015, luật pháp liên bang đã đưa ra định nghĩa rõ ràng về mâu thuẫn lợi ích như là một tình huống của một cá nhân quan tâm (trực tiếp hoặc gián tiếp) đối với ảnh hưởng của một quan chức hoặc có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện các nhiệm vụ chính thức một cách khách quan và vô tư.

Kế hoạch phòng chống tham nhũng năm 2016, thông thường được thông qua trong 02 năm, kêu gọi hoạt động chống tham nhũng trong ngành tư pháp, điều tra xung đột lợi ích và tăng cường sự phối hợp thực tiễn giữa cộng đồng NGO / chuyên gia và các quan chức chính phủ. Các sửa đổi về luật pháp đã được đưa ra vào năm 2016 để cải thiện tình hình chống tham nhũng: (1) Bộ luật hình sự mới đã thiết lập hình phạt đối với những người làm trung gian tham nhũng trong các hoạt động kinh doanh và (2) Luật Liên bang về chống tham nhũng đưa ra các quy định báo cáo đối với các viên chức và quan chức thành phố. Tòa án Hiến pháp đã đưa ra hướng dẫn rõ ràng cho các cơ quan thực thi pháp luật về vấn đề tịch thu tài sản do làm giàu bất hợp pháp của các quan chức. Nga đã phê chuẩn Công ước chống Tham nhũng của LHQ, nhưng không phê chuẩn Điều 20 - đề cập đến việc làm giàu bất hợp pháp. Theo báo cáo năm 2016 của nhóm các quốc gia chống tham nhũng của Hội đồng châu Âu, Nga đã tuân thủ đầy đủ 11 khuyến nghị và tuân thủ 1/10 - do tổ chức này cung cấp trong lần đánh giá định kỳ trước đó.

Tuy nhiên, chính phủ Nga thừa nhận khó khăn trong việc thi hành luật một cách hiệu quả, và các quan chức Nga thường tham gia vào các hoạt động tham nhũng mà không bị trừng phạt. Một số nhà phân tích đã bày tỏ mối quan ngại rằng thiếu độ sâu trong văn hoá tuân thủ ở Nga sẽ làm cho việc tuân thủ các điều ước quốc tế của Nga là một hoạt động không có hiệu quả thực tế. Việc thực hiện và thực thi nhiều biện pháp theo yêu cầu của các công ước này vẫn chưa được thử nghiệm đầy đủ. Trong những năm gần đây, dường như có nhiều vụ truy tố và kết án các quan chức cấp trung tham nhũng,

mặc dù số lượng thực tế rất khó có thể nhận được. Các lĩnh vực chi tiêu của chính phủ chiếm vị trí cao nhất trong tham nhũng là mua sắm công, phương tiện truyền thông, quốc phòng và các tiện ích công cộng.

Ủy ban điều tra Nga ước tính thiệt hại hàng năm là 40 tỷ rúp (615 triệu USD) do tham nhũng, mặc dù các ước tính độc lập đã làm cho con số này cao hơn nhiều. Tổng giám đốc công tố Nga Yuri Chaika cho biết cơ quan thực thi pháp luật Nga đã ghi nhận năm 2016 gần 33.000 tội phạm thuộc loại này. Hầu hết các loại tội phạm tham nhũng thường xuyên đều là hành vi hối lộ, % hoa hồng mua sắm của chính phủ, tham ô, và ràng buộc không chính xác của các quỹ ngân sách địa phương và liên bang. Vladimir Kolokoltsev, Bộ trưởng Bộ Nội vụ Nga (MVD) cho hay, trong năm 2016, hơn 1.300 quan chức của Bộ và các cơ quan thực thi pháp luật khác đã bị truy tố về tội phạm tham nhũng.

Tham nhũng trong quá khứ chủ yếu liên quan đến các dự án xây dựng hoặc các dự án lớn về cơ sở hạ tầng. Dịch vụ An ninh Liên bang Nga tuyên bố vào tháng 2 năm 2016 rằng chi tiêu quốc phòng 5 tỷ rúp (77 triệu USD) đã bị thất thoát trong tham nhũng vào năm 2014. Vào năm 2016, chính quyền đã đưa cáo buộc tham nhũng chống lại ba thống đốc, một bộ trưởng liên bang, một phó bộ trưởng, (cáo buộc sau đó đã bị bỏ), và phó giám đốc của Ủy ban Điều tra Liên bang. Không một cơ quan thực thi pháp luật nào tránh được các cuộc điều tra tham nhũng cấp cao trong hàng ngũ của họ, bao gồm Cơ quan Cảnh sát Quốc gia mới thành lập. Tháng 9 năm 2016, chính quyền Nga đã bắt giữ đại tá MVD, người đã bị cáo buộc đã giấu hơn 120 triệu USD tiền mặt trong một căn hộ tại Matxcova.

Điều quan trọng đối với các công ty nước ngoài, bất kể quy mô, là đánh giá môi trường kinh doanh liên quan đến thị trường sẽ hoạt động hoặc đầu tư và có các chương trình hoặc biện pháp phù hợp để ngăn chặn và phát hiện tham nhũng, bao gồm cả hối lộ ở nước ngoài. Các công ty và pháp nhân nước ngoài đang điều hành hoặc đầu tư vào Nga nên dành thời gian để làm quen với luật chống tham nhũng liên quan ở Nga để thực hiện đầy đủ và khi thích hợp, các công ty nước ngoài nên tìm kiếm lời khuyên của luật sư.

Thông tin quốc gia bổ sung liên quan đến tham nhũng có thể được tìm thấy tại website <http://www.state.gov/g/drl/rls/hrrpt/>

[Thông tin liên hệ báo cáo tham nhũng](#)

- **Đại sứ về Hợp tác Quốc tế về Chống Tham nhũng Bộ Ngoại giao**

**Vladimir Tarabrina**

Địa chỉ: 32/34 Smolenskaya-Sennaya pl, Moscow, Russia

Tel: +7 499 244-16-06

- **Anton Pominov Director General**

Transparency International – Russia Rozhdestvenskiy Bulvar, 10, Moscow

Email: [info@transparency.org.ru](mailto:info@transparency.org.ru)

### **Môi trường Chính trị và An ninh**

Tự do chính trị đã giảm đáng kể trong năm qua, bao gồm sự gia tăng sự thù địch của chính phủ đối với gần như tất cả các phương tiện truyền thông đối lập và gia tăng quấy rối các tổ chức phi chính phủ. Hậu quả của việc Nga sáp nhập Crimea vào tháng 3 năm 2014, bản chất dân tộc tăng lên rõ rệt. Các luật mới cho phép chính phủ có thẩm quyền phân loại các tổ chức phi chính phủ vào "các đại lý nước ngoài" của nếu các tổ chức này nhận được tài trợ từ nước ngoài, hạn chế rất nhiều hoạt động của các tổ chức này. Tính đến tháng 3 năm 2016, hơn 150 tổ chức phi chính phủ đã bị liệt vào các đại lý nước ngoài. Một luật lệ đã được ban hành vào tháng 5 năm 2015 cho phép chính phủ xác định một tổ chức nước ngoài là "có thể gây rắc rối" nếu tổ chức này được cho là gây ra mối đe dọa cho an ninh quốc gia hoặc lợi ích quốc gia. Hiện nay có 07 tổ chức nước ngoài bị xác định và cấm hoạt động ở Nga.

Các cuộc biểu tình công khai tiếp tục xảy ra không thường xuyên ở Moscow và các thành phố khác. Các nhà chức trách thường từ chối cấp phép cho các cuộc biểu tình đối lập, và thường có sự hiện diện của cảnh sát trong các cuộc biểu tình. Cuộc biểu tình quy mô lớn gần đây diễn ra vào ngày 26 tháng 3 năm 2017, khoảng 60.000 người xuống đường biểu tình tại Matxcova, St. Petersburg và hàng chục thành phố khác trên khắp nước Nga để phản đối tham nhũng của chính phủ. Cảnh sát đã bắt giữ hơn 1.000 người. Số liệu chính thức của những người tham gia biểu tình có xu hướng quá cao trong các sự kiện ủng hộ chính phủ (pro-government) và thấp trong các sự kiện chống chính phủ.

### **Chính sách và Thực tiễn Lao động**

Thị trường lao động Nga vẫn bị phân tán, do lưu chuyển lao động giữa các khu vực bị hạn chế và sự khác biệt về mức lương và việc làm. Sự bất bình đẳng thu đáng kể, việc thực thi các tiêu chuẩn lao động còn tương đối kém, và thương lượng tập thể vẫn chưa được phát triển. Người sử dụng lao động thường xuyên than phiền về tình trạng thiếu lao động lành nghề. Việc này một phần là do môi liên kết yếu kém giữa hệ thống giáo dục và thị trường lao động. Ngoài ra, nền kinh tế còn thiếu hụt lao động có tay nghề cao. Trong khi đó, một số lượng lớn các doanh nghiệp không hiệu quả, công việc cho người lao động cao nhưng không hấp dẫn, không cạnh tranh tiền lương và phúc lợi. Mức lương tối thiểu hiện dưới mức chuẩn nghèo của chính phủ. Người sử dụng lao động phải trả tiền nghỉ việc khi sa thải nhân viên trong điều kiện thị trường tồi tệ hơn.

Tỷ lệ thất nghiệp thực tế (tính theo phương pháp của ILO) trung bình 5,5% vào năm 2016. Tỷ lệ thất nghiệp trung bình ở các quận nội thành (4,5%) thấp hơn nhiều vùng



nông thôn (8,1%). Tính đến cuối năm 2016, St Petersburg và Cộng hòa Ingushetia có tỷ lệ thất nghiệp thấp nhất và cao nhất trong cả nước - tương ứng là 1,6% và 28,8%. Tiền lương thực năm 2016 tăng nhẹ (0,6%) so với năm trước, nhưng doanh số bán lẻ vẫn âm, giảm đến 5,9% so cùng kỳ tháng 12/2016. Các doanh nghiệp tư nhân phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nhà nước, vốn chiếm ưu thế trong nền kinh tế. Các cuộc điều tra gần đây cho thấy người Nga thích làm việc cho các doanh nghiệp nhà nước vì họ có mức lương và phúc lợi cao hơn. Các doanh nghiệp nhà nước và khu vực công sử dụng 33% trong số 65 triệu người hoạt động kinh tế của Nga. Khu vực công, vẫn còn các vị trí không hiệu quả và không sinh lợi, trực tiếp chiếm khoảng 24,5% lực lượng lao động.

Bộ Luật Lao động 2002 quy định tiêu chuẩn lao động ở Nga. Các cuộc thanh tra lao động bình thường xác định các lạm dụng lao động và các tiêu chuẩn về sức khỏe và an toàn ở Nga. Chính phủ thường tuân thủ các công ước của ILO về bảo vệ quyền của người lao động, mặc dù việc thực thi thường không đủ, bởi chính phủ Nga tuyên dụng một số lượng hạn chế các thanh tra lao động.

Thống kê chính thức cho thấy 1,69 triệu lao động nhập cư đăng ký (giảm từ 1,83 triệu vào năm 2015) có giấy phép lao động hợp lệ từ các quốc gia thị thực hoặc làm việc "có giấy đăng ký" từ các nước miễn thị thực ở Trung Á. Người lao động từ các nước EAEU (Armenia, Belarus, Kazakhstan, và Kyrgyzstan) có đủ điều kiện để làm việc tại Nga mà không cần giấy phép làm việc. Dịch vụ di trú liên bang của Nga, thuộc Bộ Nội vụ, đã ước tính số người di cư không đăng ký ở khoảng 1,55 triệu người. Lao động di cư tập trung vào lĩnh vực xây dựng, bán lẻ, nhà ở và dịch vụ tiện ích. Chính phủ Nga đã ban hành những hạn chế về mặt chuyên môn đối với người lao động nước ngoài vào năm 2016, theo đó tỷ lệ lao động nước ngoài được phép hoạt động trong các ngành công nghiệp khác nhau.

Những người sử dụng lao động ở các khu vực bên ngoài Moscow và St Petersburg đang phải vật lộn với tình trạng thiếu hụt công nhân. Các doanh nghiệp ở các khu vực này phải đối mặt với chi phí lao động ngày càng tăng vì sự cạnh tranh giành một lượng công nhân hạn chế đang căng thẳng. Mặt khác, một số lượng lớn các doanh nghiệp không hiệu quả đang cần người lại đưa ra mức lương và lợi ích không hấp dẫn và không cạnh tranh cho công nhân.

Phần lớn các tranh chấp lao động xảy ra trong lĩnh vực sản xuất. Các nguyên nhân gây tranh chấp lao động chính là nợ tiền lương, tổ chức lại hoặc đóng cửa công ty, lương thấp và sa thải. Khoảng 45% lực lượng lao động của Nga tham gia công đoàn.

Nói chung, Chính phủ tuân thủ các công ước ILO về bảo vệ quyền lợi người lao động nhưng thường không thể thi hành chúng. Luật Lao động năm 2002 điều chỉnh các tiêu chuẩn lao động ở Nga. Khi được thông qua, luật này đã chú ý làm giảm bớt vai trò của chính phủ trong việc thiết lập và thực thi các tiêu chuẩn lao động, và công đoàn đóng vai trò đại diện quyền lợi của người lao động.



Các tu chính cho Bộ luật Lao động từ năm 2002 đã bao gồm các qui trình mới để điều tra các tai nạn công nghiệp và yêu cầu các doanh nghiệp tuyển dụng hơn 50 công nhân phải thành lập một bộ phận an toàn công việc và tạo ra một chức danh "chuyên gia an toàn công trình." Việc thi hành các quy tắc an toàn lao động vẫn tiếp tục là một vấn đề lớn, do các doanh nghiệp thường không thể hoặc không muốn đầu tư vào trang thiết bị an toàn hoặc thực thi các tiêu chuẩn an toàn.

### Đầu tư trực tiếp nước ngoài và Thống kê Đầu tư Danh mục Đầu tư

Lưu ý: Các dữ liệu trong bảng dưới đây từ Cơ quan Thống kê nhà nước Nga (RosStat), có thể khác với dữ liệu của Ngân hàng Trung ương Nga và Bộ Thương mại Mỹ)

	Nguồn thống kê của Nga		Nguồn thống kê của USG hoặc Quốc tế		Nguồn: BEA; IMF; Eurostat; UNCTAD, khác
Dữ liệu kinh tế	Năm	Giá trị	Năm	Giá trị	
GDP của Nga	2016	1,232 USD	2015	1,331 USD	<a href="#">Link &gt;&gt;</a>
FDI	Nguồn thống kê của Nga		Nguồn thống kê của USG hoặc Quốc tế		Nguồn: BEA; IMF; Eurostat; UNCTAD, khác
Tổng vốn FDI tính theo GDP của Nga	2016	0,2%	2015	0,7%	N/A

\* Dữ liệu FDI - Ngân hàng Trung ương Nga; Dữ liệu GDP - Rosstat (GDP) (GDP của Nga là 85.880.6 tỷ rúp vào năm 2016.)

### Nguồn và điểm đến của FDI

Đầu tư trực tiếp vào/ Dữ liệu kinh tế đối chiếu	
5 nguồn FDI hàng đầu/ 5 điểm đến FDI hàng đầu (triệu USD)	
Đầu tư trực tiếp vào Nga (2015)	Đầu tư trực tiếp của Nga ra nước ngoài (2015)

Tổng giá trị đầu tư vào	257.287	100%	Tổng giá trị đầu tư ra nước ngoài	286.583	100%
Cyprus	86.281	34%	Cyprus	104.446	36%
Hà Lan	32.368	13%	Hà Lan	57.461	20%
Bahamas	21.297	8%	British Virgin Islands	33.501	12%
Bermuda	13.562	5%	Áo	21.054	7%
Đức	13.523	5%	Thụy Sĩ	16.456	6%

### Nguồn danh mục đầu tư

Danh mục đầu tư tài sản (tháng 12/2015)								
05 đối tác hàng đầu (triệu USD)								
Tổng giá trị			Chứng khoán vốn			Tổng nợ chứng khoán		
Tất cả các nước	68.119	100%	Tất cả các nước	2.814	100%	Tất cả các nước	65.304	100%
Luxembourg	24.612	36%	Hoa Kỳ	546	19%	Luxembourg	24.257	37%
Ireland	19.379	28%	Cyprus	437	16%	Ireland	19.377	30%
Hà Lan	4.420	6%	Luxembourg	355	13%	Hà Lan	4.179	6%
Hoa Kỳ	3.514	5%	Hà Lan	241	9%	Hoa Kỳ	2.968	5%
Cyprus	2.468	4%	Ireland	42	1%	Cyprus	2.031	3%

### Thị trường vốn hiệu quả và đầu tư gián tiếp

Hệ thống ngân hàng Nga vẫn còn tương đối nhỏ, với tổng vốn là 4,9 ngàn tỉ Rúp

(164,7 tỉ USD) tính đến ngày 01/11/2011. Mặc dù Nga có khoảng 1.000 ngân hàng, nhưng khu vực này bị các ngân hàng nhà nước chi phối, đặc biệt là Sberbank và VTB. Sáu ngân hàng lớn nhất ở Nga thuộc quản lý của nhà nước và 5 ngân hàng hàng đầu nắm giữ 49,1% tổng tài sản ngân hàng ở Nga tính đến 01/11/2011.

Việc thực hiện thành công Hệ thống Bảo hiểm Tiền gửi trong năm 2004 đã đem lại lợi ích quan trọng về tâm lý cho ngành ngân hàng, bằng chứng là sự tăng trưởng về tổng lượng tiền gửi. Mặc dù có tiến bộ, hệ thống ngân hàng Nga vẫn chưa thực hiện hiệu quả vai trò cơ bản của mình là làm trung gian tài chính (ví dụ, nhận tiền gửi và cho các doanh nghiệp và cá nhân vay lại). Đầu năm 2011, tổng tài sản của ngành ngân hàng đã lên tới 75% GDP và tổng vốn chỉ khoảng 10% GDP.

Lĩnh vực ngân hàng của Nga đang phục hồi sau cuộc khủng hoảng kinh tế, với mức tăng trưởng vốn vay đạt 15% trong năm 2010 và tăng tốc đến 20% trong 12 tháng tính đến ngày 01/11/2011. Tỷ trọng các khoản cho vay kém hiệu quả trong lĩnh vực ngân hàng của Nga, vốn tăng lên đáng kể trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009, đã ổn định trong năm 2010 ở mức khoảng 20% và bắt đầu giảm dần trong 6 tháng cuối năm 2011.

Hai sàn giao dịch chứng khoán chính của Nga - Hệ thống Giao dịch Nga (RTS) và Sở Giao dịch tiền tệ liên ngân hàng Moscow (MICEX) – đã sáp nhập vào ngày 19 tháng 12 năm 2011. Chính quyền Nga và các cổ đông của MICEX và RTS tin rằng tổ chức vừa được hợp nhất này, MICEX-RTS, sẽ tham gia vào sân chơi toàn cầu. Tuy nhiên, hầu hết các công ty lớn của Nga lại chọn việc niêm yết cổ phiếu của họ ở London và các nơi khác ở nước ngoài để được định giá cao hơn.

Các nhà chức trách tài chính Nga đang cố gắng tăng cường thị trường nợ trong nước tính bằng đồng rúp để thị trường nợ này hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Trong tháng 12, Ngân hàng Trung ương đã ban hành một nghị quyết, có hiệu lực từ ngày 01/01/2012, cho phép trái phiếu chính phủ (aka OFZs) được giao dịch bên ngoài các sở giao dịch Nga (OTC). Hiện nay, các nhà đầu tư nước ngoài muốn giao dịch trái phiếu trong nước phải thiết lập các tài khoản môi giới và lưu ký, một tiến trình kéo dài làm nản lòng nhiều nhà đầu tư muốn mua OFZs.

Các vụ tiếp quản có tính thù địch khá phổ biến ở Nga, giữa các doanh nghiệp trong lẫn ngoài nước.

Thị trường tài chính Nga đang thiếu các nhà đầu tư thuộc định chế tư nhân trong nước. Ví dụ, thị trường bảo hiểm nhân thọ rất nhỏ, bao gồm chỉ 3% các khoản thanh toán phí bảo hiểm. Quỹ hưu trí tư nhân, bị kìm hãm do công chúng mất niềm tin đối với công cụ tài chính và thiếu các ưu đãi về thuế, chỉ chiếm 2% tài sản tài chính ở Nga, bằng 2% GDP.

### **Cạnh tranh từ các doanh nghiệp nhà nước**

Mặc dù đã tư nhân hóa ở quy mô lớn, hiện có bảy doanh nghiệp nhà nước (DNNN) vẫn

còn đóng vai trò lớn trong nền kinh tế Nga. (Lưu ý: các tổng công ty nhà nước thuộc sở hữu 100% của chính phủ Nga và hoạt động theo luật đặc biệt. Nền kinh tế Nga cũng có hàng ngàn công ty khác thuộc sở hữu một phần hoặc toàn bộ của chính phủ Nga hoạt động theo các dàn xếp pháp lý khác nhau, chẳng hạn như các xí nghiệp trung ương quản lý và các công ty cổ phần). Dù cho các doanh nghiệp tư nhân về mặt kỹ thuật được phép cạnh tranh với các doanh nghiệp nhà nước trên cùng một điều kiện, nhưng trong thực tế, sân chơi vẫn nghiêng về phía các doanh nghiệp nhà nước.

Cấu trúc nắm giữ phần vốn và cách thức quản lý doanh nghiệp nhà nước (ví dụ như các đại diện nhà nước làm thành viên hội đồng quản trị) gây khó khăn cho doanh nghiệp tư nhân trong cạnh tranh với các doanh nghiệp nhà nước. Hơn nữa, các cấu trúc xây dựng pháp luật cụ thể có thể dẫn đến đối xử ưu đãi cho các doanh nghiệp nhà nước. Ví dụ, các tổng công ty nhà nước không có khuôn khổ pháp lý thống nhất, nhưng được thành lập theo luật lệ khác nhau; phương thức tiếp cận theo từng trường hợp này mở rộng chỗ cho việc tự do làm theo ý mình và việc vận động hành lang của các đối tượng trong nội bộ công ty.

Việc quản trị doanh nghiệp trong các doanh nghiệp nhà nước mang đặc trưng của mô hình "quản lý kép". Cơ quan Liên bang Quản lý tài sản Nhà nước (Rosimushchestvo) được chính phủ Nga ủy quyền thực hiện các quyền cổ đông đối với phần vốn thuộc sở hữu của liên bang trong các công ty và chịu trách nhiệm về việc chuẩn bị và đề cử các ứng cử viên tại các cuộc họp cổ đông hàng năm.

Theo quy luật chung, Rosimushchestvo đề cử các đại diện của các cơ quan chính phủ có liên quan nhất vào ban giám đốc của công ty, dựa trên các đặc điểm ngành của doanh nghiệp. Như vậy, cơ quan quản lý ngành nhà nước tham gia quản lý công ty thông qua các đại diện của mình.

Trong các công ty quan trọng nằm giữa những ưu tiên ngành của chính phủ và lợi ích chính trị của mình, các quan chức hàng đầu của chính phủ thường được đề cử vào ban giám đốc. Tuy nhiên, một nghị định của Tổng thống vào tháng Tư năm 2011 đã ra lệnh cho các quan chức chính phủ cấp cao rút lui khỏi các ban giám đốc công ty nhà nước.

Những vấn đề cản trở hoạt động hiệu quả của doanh nghiệp nhà nước bao gồm thiếu minh bạch, trách nhiệm không rõ ràng của ban giám đốc, độ chênh về các chế độ khuyến khích cho các nhà quản lý và thành quả của công ty, cơ chế kiểm soát không đầy đủ về quản lý tổng số tiền thưởng cho các nhà quản lý và về việc sử dụng các tài sản được chuyển giao bởi nhà nước cho các doanh nghiệp nhà nước và các yêu cầu tiết lộ thông tin bị giảm sút.

Như đã thảo luận ở trên, kế hoạch tư nhân hóa của chính phủ Nga đặt mục tiêu bán ước tính 60 tỷ USD cổ phần của chính phủ trong khoảng 1000 công ty, và việc mở rộng kế hoạch này hiện đang được triển khai. Trong tháng 2/2011, chính phủ đã tư nhân hóa thành công phần hùn thiếu số 10% trong Ngân hàng VTB. Tuy nhiên, nhìn chung việc thực hiện kế hoạch tư nhân hóa đã chậm lại, một phần do các điều kiện thị trường kém



cởi và thiếu nhiệt tình của chính phủ trong việc thực hiện kế hoạch.

Có hai quỹ quản lý tài sản quốc gia Nga: Quỹ Dự trữ (25 tỷ USD tính đến tháng 12/2011) và Quỹ Tài sản Quốc gia (88 tỉ USD tính đến tháng 12/2011). Bộ Tài chính quản lý các tài sản của cả hai quỹ này theo các thủ tục và các điều kiện do Chính phủ Liên bang Nga lập ra. Ngân hàng Trung ương Nga đóng vai trò là người quản lý về mặt nghiệp vụ.

Các tài sản thuộc Quỹ Dự trữ có thể được sử dụng để mua: ngoại tệ (đô la, euro, bảng Anh) và sau đó được lưu giữ trong tài khoản Kho bạc Liên bang của Ngân hàng Trung ương Nga. Ngân hàng Trung ương sẽ trả lãi cho các khoản ký thác và các tài sản tài chính bằng ngoại tệ. Quỹ Tài sản quốc gia cũng có thể được lưu giữ bằng ngoại tệ (đô la, euro, bảng Anh) trong tài khoản Kho bạc Liên bang của Ngân hàng Trung ương Nga, nơi sẽ trả lãi theo thỏa thuận.

Quỹ Tài sản quốc gia cũng có thể được sử dụng để mua các tài sản tài chính bằng đồng rúp Nga và ngoại tệ đủ điều kiện.

### **Các Hiệp định Đầu tư Song phương**

Nga đã ký kết hiệp ước đầu tư song phương (BIT) với 70 quốc gia, và 54 trong số đó đang được thi hành. Có một số lo ngại rằng các yêu cầu thuế đôi khi được sử dụng tại Nga như là một cách để "bố ráp" hoặc giành lấy quyền sở hữu các công ty nước ngoài một cách bất hợp pháp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

## Chương 7: Tài trợ thương mại và dự án

### Các phương thức thanh toán

Các phương thức và điều kiện thanh toán khác nhau tùy thuộc vào mô hình kinh doanh của công ty và mối quan hệ với các đối tác thương mại Nga của mình. Đối với các công ty mới trên thị trường này, yêu cầu thanh toán trước cho hàng hoá và dịch vụ đối với một khách hàng Nga có thể là một cách khôn khéo để theo dõi cho đến khi cả hai bên thiết lập được một quá trình thanh toán tích cực. Một khi công ty nước ngoài đã thiết lập được một mối quan hệ mạnh mẽ với một đối tác thương mại Nga, có thể xem xét gia hạn tín dụng ngắn hạn và cuối cùng là tín dụng dài hạn như là một cách để nâng doanh số bán. Điều này nên thực hiện thận trọng và chỉ sau khi đánh giá cẩn thận và có được các khoản thanh toán thành công.

Một trong những điều khoản thanh toán thông dụng nhất cho giao dịch quốc tế ở Nga là 30/70, nghĩa là 30% đến hạn vào thời điểm đặt hàng/ hóa đơn và 70% tùy thuộc vào việc giao hàng.

Đối với một số giao dịch lớn, việc ứng trước từ một người mua của Nga có thể không thực tế lắm. Trong trường hợp này, ngân hàng, cơ quan tín dụng xuất khẩu, hay là quỹ liên doanh đều có thể cung cấp nguồn tài trợ.

Các rủi ro của các nhà xuất khẩu có thể được giảm thiểu bằng một bảo lãnh ngân hàng hoặc bảo hiểm của một ngân hàng Nga được công nhận. Trong các thỏa thuận cho thuê tài sản (leasing deals), các nhà xuất khẩu nên yêu cầu thanh toán trước từ 3 đến 4 tháng ngay khi giao hàng như một cách để giảm nhẹ rủi ro.

Hoạt động cho thuê tài sản (leasing) ngày càng trở nên hấp dẫn đối với cả bên thuê và bên cho thuê vì hiệu quả kinh tế, linh hoạt và khả năng tiếp cận so với việc tài trợ của ngân hàng. Hầu hết các ngân hàng lớn của Nga đều có các chương trình cho thuê để có thể cung cấp cho khách hàng của họ trong các trường hợp như vậy, và hiện đang có một danh sách ngày càng lớn về các công ty cho thuê nước ngoài hoạt động tại Nga có thể chào cho thuê thiết bị nhập khẩu với các khách hàng Nga. Các thiết bị cho các ngành hàng không, năng lượng, khai khoáng, xây dựng, giao thông vận tải, dược phẩm, lâm, ngư nghiệp, có thể là quá đắt để mua đối với khách hàng Nga, thường được thuê mượn.

### Hoạt động ngân hàng

Mặc dù có cải thiện trong vài năm qua, hệ thống ngân hàng Nga vẫn còn đang phát triển để có thể đáp ứng nhu cầu vốn và tín dụng của nền kinh tế thị trường đang phát triển nhanh chóng và năng động. Tuy nhiên, các dịch vụ ngân hàng tại các ngân hàng Nga vẫn còn hạn chế, nên một công ty đang hoạt động kinh doanh tại Nga có thể tiếp cận rất nhiều dịch vụ cơ bản do một ngân hàng thương mại lớn hơn cung cấp.

Ngân hàng Trung ương đã thu hồi giấy phép hoạt động gần 300 ngân hàng kể từ khi bắt đầu thu dọn ngân hàng vào năm 2013, trích dẫn các vi phạm pháp luật và quy định. Mặc dù các nhà đầu tư cá nhân được bảo hiểm 1,4 triệu rúp nhưng các tập đoàn không nhận được bảo hiểm tiền gửi, kết quả là gần tổng số tiền bị mất trong trường hợp đóng cửa ngân hàng. Lãi suất cho vay cao tạo ra một thách thức khác, tuy nhiên Ngân hàng Trung ương Liên bang Nga giảm đáng kể tỷ lệ từ năm 2014. Hiện tại, lãi suất dao động từ 10-12% từ các ngân hàng thương mại và 5% -9% cho các khoản vay của Nhà nước. Giá thỏa thuận cho thuê thiết bị một lần dao động từ 10-12% tùy thuộc vào điều kiện thị trường và chi tiết của hợp đồng.

### **Quản lý ngoại hối**

Pháp luật về kiểm soát tiền tệ đã được tự do hóa đáng kể trong vài năm qua. Đối với các khoản thanh toán liên quan đến việc nhập khẩu hàng hoá, không có những hạn chế đáng kể nào. Tuy nhiên, ngân hàng của nhà nhập khẩu Nga có nghĩa vụ đảm bảo thanh toán theo đúng các quy định tiền tệ. Do đó, nhà nhập khẩu Nga và ngân hàng của họ thiết lập một "hộ chiếu giao dịch" cho mỗi hợp đồng. Nhà xuất khẩu nước ngoài không trực tiếp tham gia, nhưng có thể bị ảnh hưởng do nhà nhập khẩu Nga yêu cầu nhà xuất khẩu cung cấp các tài liệu và thông tin.

Để biết thêm thông tin, xem các chính sách chuyển đổi và chuyển tiền trong phần báo cáo môi trường đầu tư (Chương 6).

### **Ngân hàng nước ngoài và ngân hàng đại lý trong nước**

Ngành ngân hàng Nga bị chi phối bởi các ngân hàng lớn của nhà nước, với năm ngân hàng hàng đầu kiểm soát hơn 50% tài sản. Có hơn 3.000 ngân hàng nhỏ và ngân hàng trong khu vực, nhưng áp lực kinh tế, hành động pháp lý và nguy cơ mất khả năng thanh toán đã dẫn đến sự hợp nhất của ngành. Các ngân hàng quốc doanh được hưởng lợi chính từ nỗ lực của chính phủ Nga để đưa thanh khoản ngắn hạn và dài hạn vào thị trường nhằm giảm bớt sự suy thoái kinh tế. Các ngân hàng trong nước lớn nhất của Nga bao gồm Sberbank (do Ngân hàng Trung ương kiểm soát); Ngân hàng VTB (thuộc sở hữu nhà nước, bao gồm các công ty con VTB24, VTB Capital, và Ngân hàng Moscow); Gazprombank (công ty con của Gazprom thuộc sở hữu nhà nước); Rosselkhozbank (ngân hàng nông nghiệp quốc doanh); và Alfa-Bank (ngân hàng thương mại tư nhân). Tất cả các ngân hàng quốc doanh ở trên (ngoại trừ Alfa-bank) đã nằm trong Danh sách Trừng phạt liên quan đến Ukraine thuộc Phòng Quản lý tài sản Nước ngoài của Bộ Ngân khố Hoa Kỳ. Các biện pháp chế tài hạn chế đáng kể quyền thâm nhập của các tổ chức này vào thị trường tài chính Hoa Kỳ. Tính đến tháng 9 năm 2014, các ngân hàng này không được phép cho vay và phát hành nợ có kỳ hạn dài hơn 30 ngày.

Ngoài Alfa-Bank, các ngân hàng thương mại tư nhân lớn nhất của Nga bao gồm Otkrytie (trước kia là Nomos Bank), Russian Standard, Moscow Credit Bank, Bank St.

Petersburg, và Binbank.

Ngân hàng đầu tư lớn nhất của Hoa Kỳ và Châu Âu hoạt động tại Nga bao gồm Goldman Sachs, Morgan Stanley, Ngân hàng Merrill Lynch, JPMorgan, Barclay, Deutsche Bank, và UBS. Các tổ chức ngân hàng thương mại có vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất ở Nga bao gồm: Ngân hàng Raiffeisen (Áo), Ngân hàng Unicredit (Ý), Citibank (Hoa Kỳ), HBSC (Anh) và Deutsche Bank (Đức). Năm 2013, các luật mới đã được ban hành cấm các ngân hàng nước ngoài thành lập chi nhánh tại Nga, chỉ cho phép thành lập các công ty con.

### **Tài trợ cho các dự án**

Tình hình kinh tế vĩ mô mạnh mẽ trong những năm gần đây đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành ngân hàng cải thiện khả năng tạo lợi nhuận và tính thanh khoản, và giúp các ngân hàng ngày càng tham gia nhiều hơn vào các hoạt động ngân hàng cốt lõi. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã gây trở ngại đáng kể cho ngành ngân hàng. Khởi đầu là một cuộc khủng hoảng tính thanh khoản nghiêm trọng, đồng rúp mất giá, và việc đổ xô đi rút tiền gửi tại ngân hàng đã đe dọa sự sụp đổ của hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, Ngân hàng Trung ương Nga đã ban hành một số biện pháp, bao gồm cả việc bơm thêm tiền mặt, bảo đảm liên ngân hàng, gói cứu trợ ngân hàng, và hỗ trợ cho đồng rúp.

Hiện có tiềm năng cho các mô hình hợp tác công tư (PPP) và tài trợ dự án tại Nga. Do lượng tài trợ dự án ở Nga vẫn còn thấp, còn rất nhiều loại tài trợ tiềm năng trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng và trong lĩnh vực hàng hóa. Nga có nhiều công ty có trình độ chuyên môn trong các lĩnh vực tài chính và pháp lý về tài trợ dự án, vì thế nên cho một trong những công ty này tham gia vào ngay từ khi bắt đầu quá trình tài trợ dự án.

Công ty Đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC) cung cấp tài trợ trung và dài hạn thông qua các khoản cho vay trực tiếp và bảo đảm tiền vay cho các dự án đầu tư đủ điều kiện ở các nước đang phát triển và các thị trường mới nổi. OPIC hoàn thành sứ mệnh của mình bằng cách huy động vốn tư nhân và cung cấp cho các nhà đầu tư tài chính, đảm bảo, bảo hiểm rủi ro chính trị, và hỗ trợ các quỹ đầu tư cổ phần tư nhân. Do sự sáp nhập bất hợp pháp của Crimea và cuộc xung đột đang diễn ra ở phía đông Ukraine, OPIC đã ngừng hoạt động tại Nga, OPIC đã cử các đại diện đến Moscow nhiều lần từ năm 2014 để giám sát việc hoàn trả các khoản nợ đã có từ trước.

### **Các ngân hàng phát triển đa phương**

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu (EBRD) là một tổ chức tài chính quốc tế hỗ trợ các dự án ở Châu Âu, Địa Trung Hải và Trung Á. EBRD làm việc với các ngân hàng, các ngành công nghiệp và các doanh nghiệp, và các công ty nhà nước, cung cấp tài chính cho vay và vốn cổ phần, bảo lãnh, cho thuê tài chính và tài chính thương mại. Các khoản đầu tư trực tiếp nói chung từ 5 triệu Euro (5,65 triệu USD) đến 230 triệu



Euro (260 triệu USD) và thường có thể chi trả tới 35% tổng chi phí của dự án. EBRD điều chỉnh giải pháp cho nhu cầu của khách hàng và dự án cũng như tình hình cụ thể của quốc gia, khu vực và ngành. Tuy nhiên, trong phản ứng với việc sáp nhập bất hợp pháp của Crimea và xung đột đang diễn ra ở phía đông Ukraine, vào tháng 7 năm 2014, EBRD đã đóng băng tất cả các quyết định liên quan đến các dự án mới ở Nga. Tuy nhiên, EBRD tiếp tục hỗ trợ các dự án và khách hàng hiện tại của Nga.

Ngân hàng Phát triển Á-Âu (EDB) được thành lập để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ở các quốc gia thành viên và hỗ trợ hội nhập vào Eurasia. Được thành lập bởi Nga và Kazakhstan, các thành viên hiện tại cũng bao gồm Armenia, Belarus, Kyrgyzstan và Tajikistan. EDB đầu tư vào các dự án lớn, trung và dài hạn với giá trị dự án tối thiểu là 30 triệu USD và tối đa là 15 năm. Các lĩnh vực ưu tiên của EDB bao gồm các dự án phát triển cơ sở hạ tầng (vận tải, năng lượng, viễn thông và các cơ sở của thành phố), các chương trình hiệu suất năng lượng và phát triển sản xuất có giá trị gia tăng cao.

## Chương 8: Đi lại

### Tập quán kinh doanh

Thị trường Nga rất cạnh tranh. Bán hàng là một yếu tố then chốt và các công ty Mỹ cần chuẩn bị để mô tả những lợi thế cạnh tranh và các yếu tố phân biệt lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Cạnh tranh trong thị trường Nga cực kỳ khốc liệt. Nghệ thuật kinh doanh là một yếu tố quan trọng và các công ty nước ngoài phải xác định rõ các lợi thế cạnh tranh và các yếu tố nhằm tạo cho họ một sự khác biệt trên thị trường.

Thiết lập một mối quan hệ cá nhân với các đối tác kinh doanh là một yếu tố quan trọng để đàm phán thành công các dự án lớn, mua sắm chính phủ hay trong phát triển mối quan hệ lâu dài trong kinh doanh. Lên kế hoạch các cuộc họp với các đối tác kinh doanh tiềm năng Nga có thể rất khó khăn. Có thể mất vài tuần để có câu trả lời cho một email, fax hoặc một cuộc điện thoại yêu cầu gặp mặt. Sau khi đã liên hệ, vẫn cần phải kiên nhẫn để xác nhận ngày giờ họp.

Doanh nghiệp khi đến Moscow hoặc St Petersburg được khuyến khích nên tính toán lịch trình.

Khả năng nói tiếng Nga là điều bắt buộc và nên thuê một thông dịch viên nếu cần. Ngày càng có nhiều các doanh nhân Nga có thể tiếp chuyện xã giao bằng tiếng Anh, tuy nhiên, nhiều người thích tiến hành các cuộc thảo luận bằng tiếng Nga.

Danh thiếp là quan trọng và được trao đổi tự do. Danh thiếp nên có thông tin liên lạc thường xuyên, địa chỉ email và trang web nếu có. Hầu hết doanh nhân nước ngoài ở Nga đều có danh thiếp bằng song ngữ Anh/ Nga (tiếng Anh một bên, tiếng Nga một bên).

Đồ dùng khuyến mại được in bằng tiếng Nga là một công cụ quan trọng để tạo được sự quan tâm đến các sản phẩm của một công ty tại thị trường Nga. Quan trọng là bản dịch phải chính xác và chất lượng. Nhiều công ty quan tâm đến thị trường Nga đã sử dụng dịch vụ dịch thuật trực tuyến để dịch tài liệu quảng cáo của họ, sau đó mới nhận ra rằng bản dịch có chất lượng kém và không phục vụ được cho mục đích đã dự định. Để có kết quả tốt nhất, nên sử dụng các dịch vụ dịch thuật chuyên nghiệp.

- **Chào hỏi và đón tiếp**

Lời chào thể hiện sự thân thiện, tuy nhiên không nên nở nụ cười. Có thể bắt tay (nhưng không bắt buộc) khi chào hỏi hoặc khi ra về. Nên tháo bỏ găng tay trước khi bắt tay. Lưu ý không bắt tay khi đi qua ngưỡng cửa (tín ngưỡng người dân Nga cho rằng hành động này sẽ dẫn đến một cuộc tranh cãi)

- **Ngôn ngữ cơ thể**

Người Nga rất thích biểu lộ tình cảm, nên họ thường dùng ngôn ngữ cơ thể trong giao tiếp. Người cùng giới hoặc các thành viên trong gia đình thường ôm, vuốt ve, vỗ lưng và thậm chí thơm má. Người Nga thường đứng gần khi nói chuyện. Tuy nhiên, đưa ngón cái qua ngón trỏ và ngón giữa, hoặc làm dấu hiệu OK được coi là cử chỉ thô lỗ.

- **Văn hóa doanh nghiệp**

Người Nga đánh giá cao sự đúng giờ. Các buổi đàm phán thường bắt đầu đúng thời gian đã định. Thường không có sự ưu ái hay ưu đãi nào trong các vấn đề đàm phán, có nghĩa là hầu như câu trả lời bạn nhận được là “Không”. Tuy nhiên, câu trả lời “Không” không có nghĩa là chấm dứt vấn đề. Một người cần thương lượng và kiên trì để đạt được những điều mình muốn từ người Nga.

Danh thiếp kinh doanh rất quan trọng và được dùng rộng rãi ở Nga và được trao đổi trong các cuộc họp kinh doanh. Lễ giới thiệu và nhận danh thiếp kinh doanh là rất quan trọng ở Nga, không nên xem nhẹ. Danh thiếp nên có in những thông tin liên lạc thông thường, địa chỉ email cả website nếu có. Hầu hết các doanh nhân nước ngoài tại Nga thường mang theo danh thiếp song ngữ tiếng Anh/Nga (một bên tiếng Anh, 1 bên tiếng Nga).

Đại diện của một công ty hay chính phủ Nga thường ngồi ở một bên của bàn đàm phán, và phía đối tác sẽ ngồi ở đối diện. Công ty của bạn nên có một đội ngũ chuyên gia. Các bài thuyết trình nên được chuẩn bị kỹ lưỡng, chi tiết, thực tế và ngắn gọn. Người Nga thường rất am hiểu về các vấn đề kỹ thuật, nhưng lại chưa hiểu đầy đủ về thực tiễn kinh doanh theo lối phương Tây. Bạn nên giải thích rõ ràng các nhu cầu của mình với đối tác là doanh nhân Nga.

Người Nga khó chấp nhận các sai lầm. Và họ cũng thấy mạo hiểm khi chấp nhận sự sai phạm của mình khi làm ăn với đối tác. Các mối quan hệ cá nhân đóng vai trò quan trọng trong văn hóa kinh doanh của Nga. Các cuộc đàm phán thường diễn ra trong thời gian dài để kiểm chứng sự kiên nhẫn của đối tác.

- **Ăn uống và giải trí**

Khi ăn uống trong nhà hàng, hãy tới đúng giờ. Người Nga là những người chủ hiếu khách và muốn mời khách đến nhà. Họ thường bày biện nhiều thức ăn lên bàn để chứng tỏ sự khoản đãi. Khách nên để lại thức ăn trên đĩa để chứng tỏ họ đã ăn no.

Nếu bạn được mời đến ăn tối ở nhà của người Nga, bạn không nên có một kế hoạch khác sau đó. Thời gian sau bữa ăn nên dành để giao tiếp.

Lời mời đến một dacha Nga (nhà nước) là một vinh dự lớn. Không nên từ chối một sự chào đãi đồ ăn, đó được coi là thô lỗ vì người Nga rất hiếu khách. Tại các buổi tiếp đãi trang trọng, khách không nên dùng đồ ăn trước chủ nhà. Tại các buổi như vậy, không

ai được ra về khi khách danh dự của chủ nhà chưa về. Do vậy, nếu bạn là khách danh dự, ko nên ở lại quá lâu.

Nên biết giới hạn khi uống rượu ở Nga. Việc chúc rượu thường kéo dài và mang tính hài hước. Chủ nhà bắt đầu và người khách thường đáp lại. Không uống rượu cho đến khi món bánh mì nướng đầu tiên được mang ra. Sau khi dùng bánh mì, người Nga thích chạm ly rượu với nhau. Tuy nhiên, đừng làm như vậy nếu bạn uống đồ uống không có cồn.

- **Ăn mặc**

Một doanh nhân nghiêm túc cần ăn mặc trang trọng và cẩn thận. Mặc trang phục màu sắc tươi sáng quá sẽ khiến bạn trở nên lười nhác và không đáng tin cậy theo quan niệm của người Nga. Nam giới nên mặc comple và thắt cà vạt. Nữ giới nên mặc đầm hoặc đồ công sở.

- **Quà tặng**

Một món quà nhỏ trong kinh doanh là thích hợp, nhưng trị giá món quà cần phù hợp với cấp bậc của doanh nhân Nga mà bạn làm việc cùng. Theo nguyên tắc chung, không nên tặng một món quà có thể dễ kiếm ở Nga. Khi đến thăm một nhà ở Nga có thể mang theo một món quà cho người chủ nhà, hoặc một món quà cho trẻ nhỏ cũng được đánh giá cao ở Nga.

- **Lời khuyên hữu ích**

Người Nga rất tự hào về văn hóa của họ và luôn thích nói chuyện về âm nhạc, nghệ thuật, văn học, yêu thích. Hiểu biết về các lĩnh vực này được người Nga đánh giá cao.

Hãy học tiếng Nga! Học ngôn ngữ mang lại nhiều hiệu quả cho cá nhân, công ty của bạn. Hãy cố gắng học ít nhất một vài câu tiếng Nga đơn giản. Người Nga đánh giá cao nỗ lực của người học tiếng nói của họ.

Không bao giờ gọi một người Nga là “Đồng chí”. Không nên tìm kiếm một nơi “không có khói thuốc” ở Nga.

- **Đặc biệt với phụ nữ**

Phụ nữ thường hay bị hoài nghi xem xét, và họ phải tự chứng minh bản thân họ. Trước khi tiếp cận, nên có một đồng nghiệp trung lập giữa hai bên gửi thư giới thiệu bạn. Danh thiếp nên ghi rõ trình độ học vấn và cấp bậc. Một khi xác lập được khả năng và vị trí của mình, bạn sẽ gặp ít vấn đề hơn.

Nên nữ tính. Cho phép đàn ông mở cửa ra vào, châm điếu thuốc... cho bạn. Đừng nghĩ như vậy là cò hủ, nên tôn trọng văn hóa lịch sự của đối tác người Nga.



Nữ doanh nhân nước ngoài có thể tận dụng ưu thế nữ giới với đối tác là nam người Nga. Doanh nhân nam người Nga có thể chấp nhận một vài điều đối tác nữ không tuân thủ để chứng tỏ phép lịch thiệp của nam giới, tuy nhiên, điều này không được chấp nhận với nam doanh nhân nước ngoài.

Nữ giới có thể mời một nam doanh nhân Nga đi ăn uống và trả tiền hóa đơn. Tuy nhiên có một vài trường hợp người Nga coi đó là hành động tán tỉnh.

## **CẨM NANG DU LỊCH**

### **• Khách sạn**

Các cơ sở du lịch, và kinh doanh tầm cỡ thế giới có nhiều ở Moscow và St Petersburg những vẫn chưa được phát triển ở phần lớn nước Nga. Moscow, St Petersburg, Novgorod, Nizhniy Novgorod, Nizhnevartovsk, Perm, Samara, Yekaterinburg, Perm, Sochi, Yuzhno Sakhalinsk và Vladivostok có nhiều khách sạn kiểu phương Tây, mặc dù thường có giá cao hơn so với một thành phố lớn khác trên thế giới. Bên ngoài các thành phố lớn, các khách sạn truyền thống của Nga cung cấp phòng nghỉ bình thường với mức giá phải chăng.

Một số khách sạn khu vực tự nâng giá khi cho khách nước ngoài thuê. Có thể tìm thấy các khách sạn tốt ở một số thị trấn nhỏ, nhưng vẫn có những nơi không có nước hoặc điện tạm thời ở một số khu vực của Nga.

### **• Quần áo**

Phần lớn nam và nữ doanh nhân Nga đều mặc áo vét. Đối với phụ nữ, áo đầm, váy hoặc quần đều chấp nhận được. Khí hậu mùa đông ở Nga có thể cực kỳ lạnh, thỉnh thoảng nhiệt độ xuống tới khoảng âm 20<sup>o</sup> Fahrenheit (âm 28,8<sup>o</sup>C) ở các thành phố phía Bắc và Siberia; Moscow và St Petersburg cũng có thể khá lạnh, với nhiệt độ trong khoảng mười mấy độ Farenheit. Cần phải mặc quần áo ấm từ tháng 10 đến cuối tháng 4. Trong những tháng mùa đông nên chú ý mặc ấm. Du khách nên mang ủng hoặc giày dép bảo vệ khác vì đường phố và vỉa hè vào mùa đông thường trơn trượt. Mùa hè, mặc dù ngắn, có thể nóng khác thường, và máy điều hoà vẫn còn khá hiếm hoi trong các khách sạn và văn phòng ở ngoại thành.

### **• Ăn uống**

Hầu hết người Nga thường ăn một bữa điểm tâm đầy đủ với bánh kếp hoặc cháo đặc vốn có nhiều calo, cùng với pho mát và kem chua. Bữa ăn trưa thường được ăn trong khoảng từ 1 đến 4 giờ chiều. Bữa ăn tối theo kiểu truyền thống thường chỉ bao gồm zakuski và trà. Người Nga rất hay ăn súp. Súp bắp cải, ăn với một bánh kem chua thật to vốn là món ăn chính của người Nga hai nghìn năm nay. Trong khi đó Ukha (Yxo), là súp cá, là biểu tượng của lòng mến khách của người Nga. Người Nga không quan niệm

rằng phải là một món súp lớn có nhiều thịt mới là bữa ăn chính. Các món ăn chính thường chế biến từ thịt, thường là thịt bò, thịt cừu, hay thịt heo, đôi khi kèm với nấm, kem chua hay nước sốt pho mát. Thịt cũng được dùng trong món Pelmeny (пельмени), một dạng bánh bao của Nga. Hầu hết các quán ăn đều có nhiều món khác nhau cho khách lựa chọn và những nhà hàng cũng có những món ăn chay hấp dẫn, chẳng hạn như món đậu hầm hay món cà tím nhồi. Cá đã được ướp là món khai vị phổ biến, trong khi cá tươi, thường là cá hồi, cá tầm hay cá peeca-thường là món ăn chính trong các nhà hàng có uy tín.

Một bữa ăn tại một khách sạn hoặc nhà hàng hàng đầu tại Moscow và St Petersburg có thể rất mắc theo các tiêu chuẩn Âu Mỹ. Tuy nhiên, tại các thành phố này ngày càng có nhiều các nhà hàng rẻ hơn như pizza, và các cơ sở thức ăn nhanh. Đồ ăn Nga có thể hơi nhạt nhẽo do không hấp khẩu vị, nhưng nhiều du khách lại thấy món ăn Caucasus, Georgia và Uzbek có những nét tương phản thú vị. Bất kể khi ở thành phố hoặc khách sạn nào, chỉ nên dùng nước đóng chai không đá.

Ẩm thực châu Á đang trở nên phổ biến, và các nhà hàng sushi đang phổ biến. Bất kể thành phố hay khách sạn được khuyến khích cung cấp nước đóng chai không có đá. Tiền tip thường là 10% cho một hóa đơn dịch vụ tốt.

- **Tiền tệ**

Nga là nền kinh tế chủ yếu sử dụng tiền mặt với đồng rúp Nga là tiền tệ hợp pháp duy nhất giao dịch tại địa phương. Thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ bằng đô la Mỹ hoặc ngoại tệ khác là bất hợp pháp. Tiền cũ, mòn, hoặc bị đánh dấu thường không được chấp nhận tại các ngân hàng và các điểm trao đổi ngoại tệ.

Ở Moscow và St Petersburg, các điểm trao đổi ngoại tệ có mặt ở hầu hết các khu vực mua sắm và cung cấp dịch vụ đáng tin cậy. Thẻ tín dụng hiện giờ được chấp nhận tại nhiều doanh nghiệp hiện đại ở Moscow và St Petersburg, và tại một số khách sạn và nhà hàng ở thành phố lớn trong khu vực, nhưng thường chỉ trong các cửa hàng lớn. Ngân phiếu du lịch không được chấp nhận rộng rãi tại Nga.

Du khách tới thành phố nhỏ hoặc thị xã nên mang theo tiền mặt đủ để trang trải chi phí cần thiết. Các khách sạn lớn tại Moscow và St Petersburg có thể đề nghị các địa điểm để đổi các ngân phiếu du lịch thành tiền mặt hoặc nhận ứng trước tiền qua thẻ tín dụng.

Đồng Rúp (và đô la, nếu cần) có thể rút được từ các máy ATM của ngân hàng được kết nối với hệ thống PLUS và CIRRUS bằng thẻ ghi nợ/tín dụng Mỹ. Không nên sử dụng thẻ tín dụng/ghi nợ cho việc mua bán nhỏ hoặc tại các máy ATM độc lập (những máy không nằm trong ngân hàng).

ATM phổ biến ở các thành phố lớn hơn, mặc dù đã có một số trường hợp trộm cắp từ số thẻ được sử dụng trong các hệ thống này.

- **Dịch vụ phát chuyển thư**

Có thể sử dụng các dịch vụ của các hãng sau:

- + DHL
- + Federal Express
- + Pony Express
- + TNT
- + UPS

### • An ninh cá nhân

Môi trường chính trị, kinh tế và xã hội của Nga đã thay đổi đáng kể do kết quả của việc sáp nhập bất hợp pháp của bán đảo Crimea, sự hỗ trợ liên tục cho các nhà hoạt động ly khai quân sự ở phía đông Ukraina, các biện pháp trừng phạt kinh tế Mỹ và phương Tây, và giá dầu làm giảm đáng kể giá trị của đồng rúp Nga.

Tuy nhiên, những sự cố về những hành vi quá nhiều của người nước ngoài thường xuyên xảy ra trong Liên bang Nga.

Sự cố sách nhiễu vô cớ, bạo lực về chủng tộc và sắc tộc thường xuyên xảy ra trên toàn Liên bang Nga. Du khách nên chú ý ở các khu vực thường xuyên có những đối tượng đó và ở bất cứ nơi nào có đám đông tập trung.

Khách du lịch được khuyến khích thận trọng trong các khu vực tư nhân và bất cứ nơi nào đông người tụ tập. Điều ấn tượng mà các phương tiện truyền thông thừa nhận là sự tồn tại của sự phân biệt đối xử với những người không phải là dân tộc Nga, nhưng sự hiếu chiến có xu hướng nhiều hơn đối với các cá nhân từ Bắc Caucasus và Trung Á nhiều hơn là người phương Tây có da sẫm hơn.

Việc phân biệt đối xử dựa trên khuynh hướng tình dục phổ biến; quấy rối, đe dọa, và các hành vi bạo lực nhắm vào cộng đồng LGBT cũng phổ biến. Các thành viên của cộng đồng LGBT không công khai bày tỏ sở thích của họ có thể tránh sự chú ý nhiều hơn. Các cuộc biểu tình nhỏ ủng hộ quyền của LGBT thường bị phân tán, đôi khi bạo lực, bởi những người theo chủ nghĩa quốc gia tuyên bố bảo vệ các giá trị truyền thống của Nga.

Du khách đến nước Nga cần phải cảnh giác với môi trường xung quanh. Nhìn chung mọi đe dọa về tội phạm tương đương với các thành phố lớn khác trên thế giới. Các vụ bắt cóc, bắt chước, và các vụ phạm tội cá nhân diễn ra ở các khu đô thị, khu vực có nhiều người đi bộ và các điểm du lịch. Trong các thành phố lớn, họ phải phòng ngừa trường hợp bị tấn công, cướp tài sản, hoặc móc túi như ở bất kỳ thành phố lớn nào khác:

- Nên giữ tiền gấp gọn trong túi trong phía trước,
- Kẹp chặt túi xách, ví tiền dưới cánh tay,

- Đeo máy ảnh và quai túi xách chéo vai,
- Đi bộ trên lề đường và không xách túi bên tay hướng ra đường.

Các khu vực dễ bị hại nhất bao gồm lối đi ngầm và tàu điện ngầm, xe lửa qua đêm, nhà ga xe lửa, sân bay, chợ, điểm du lịch, và nhà hàng. Tội phạm bạo lực, bao gồm các tai nạn được hậu thuẫn bởi tổ chức tội phạm không phải là hiếm. Báo cáo của cảnh sát chỉ ra rằng các nhóm tội phạm chủ động nhắm mục tiêu vào các cá nhân mang một lượng lớn tiền mặt, thường là hàng chục ngàn USD và / hoặc hàng triệu rúp. Cướp của cá nhân trong xe đất liền là phổ biến.

Các nhóm tội phạm vị thành niên ngày càng hoạt động mạnh ở các thành phố, nạn nhân của những vụ chen lấn, hoặc tấn công và bị đánh. Chúng thường nhắm tới đối tượng dễ sơ hở, hoặc người đi du lịch một mình. Một số nạn nhân báo cáo rằng những kẻ tấn công có sử dụng dao, nhưng việc sử dụng súng ngắn/ súng hơi cũng phổ biến. Những người mang vật có giá trị trong ba lô, trong túi sau của quần và trong túi áo đặc biệt dễ bị tổn thương đến túi móc túi. Những người mang đồ vật có giá trị trong ba lô, trong túi sau của quần dài và trong túi áo khoác đặc biệt dễ bị móc túi. Gần đây, nhiều nhóm vị thành niên không những móc túi khách đi tàu điện ngầm, mà còn sử dụng vũ

Một vụ dàn cảnh trên đường phổ biến ở Nga là "thả gà tây", trong đó một "cá nhân vô tình" làm rơi tiền trên mặt đất ở phía trước của một nạn nhân đã định trước, trong khi đồng lõa chờ tới khi tiền được nhặt lên, hoặc tự nhặt tiền và đề nghị chia lại với những người đi bộ. Người làm rơi tiền quay trở lại, và buộc tội nạn nhân trộm cắp. Trận tranh cãi này là cơ hội để đánh cắp tiền của nạn nhân. Cách tốt nhất là nên tránh xa. Không nên để bị lừa và nhặt tiền, nên nhanh chóng rời khỏi hiện trường.

Người nước ngoài say rượu đặc biệt dễ bị tấn công và cướp tài sản trong hoặc xung quanh các hộp đêm hay quán bar, hoặc trên đường về nhà. Một số du khách đã bị đánh thuốc mê tại các quán bar, trong khi những người khác mang người lạ về phòng trọ, rồi bị đánh thuốc mê, cướp hoặc hành hung. Rất khó để phán đoán những tội phạm sử dụng thuốc phổ biến ở Nga như thế nào. Khách du lịch cần lưu ý rằng nhiều loại thuốc không vị, không mùi, và khó phát hiện cả trước và sau khi tiêu dùng. Những chất này có thể được trộn nhanh vào đồ uống mà không ai biết. Ảnh hưởng của các chất này gồm việc mất ý thức, không có khả năng nhớ những việc trước và sau khi dùng, và có thể là tử vong. Tác hại có thể gia tăng khi các chất này trộn lẫn với rượu. Chu kỳ phân rã của những chất này tương đối ngắn làm cho nhân viên y tế khó xác định những gì có thể đã được dùng.

Các phương tiện truyền thông Nga báo cáo rằng thuốc GHB được dùng khá phổ biến trong các hộp đêm địa phương, dưới tên gọi oxybutyrate butyrat. Thuốc này cũng có thể gây mất trí nhớ, bất tỉnh, cực kỳ độc khi trộn với rượu, và gây tử vong.

Mối đe dọa về tội phạm mạng cao. Nguy cơ lây nhiễm, thỏa hiệp và trộm cắp thông qua phần mềm độc hại, spam email, tấn công lừa đảo trực tuyến và các cuộc tấn công kỹ thuật xã hội là rất lớn. Các doanh nghiệp và công dân nước ngoài cần hết sức thận



trọng và tuân thủ tất cả các phương pháp tốt nhất về an ninh mạng.

Trong nhiều trường hợp, thẻ tín dụng bị đánh cắp được sử dụng ngay lập tức. Nạn nhân bị đánh cắp thẻ tín dụng hoặc thẻ ATM nên báo cho công ty phát hành thẻ tín dụng hoặc ngân hàng ngay lập tức.

Du khách nên thận trọng trong xe buýt và nhà ga xe lửa và trên các phương tiện công cộng. Du khách sẽ thấy an tâm hơn khi đi du lịch trong các nhóm có tổ chức của cơ quan du lịch có uy tín. Du khách được cảnh báo không nên đi taxi dù vì có hành khách đã trở thành nạn nhân của vụ cướp, bắt cóc, tống tiền và trộm cắp. Bọn tội phạm sử dụng các xe taxi để cướp hành khách thường chờ đợi bên ngoài quán bar hoặc nhà hàng để tìm các hành khách say rượu, sơ hở. Vụ cướp cũng có thể xảy ra trong taxi chia sẻ với người lạ. Mặc dù chỉ có vài dịch vụ taxi đăng ký tại Nga, du khách nên sử dụng các dịch vụ đáng tin cậy khi đến sân bay lớn.

Ngoài ra, các ứng dụng trực tuyến, chẳng hạn như Uber và GetTaxi, được sử dụng rộng rãi ở các thành phố lớn.

Để tránh tội phạm trên đường cao tốc, du khách không nên lái xe vào ban đêm, đặc biệt là khi một mình, hoặc ngủ trong xe dọc đường. Du khách, trong mọi trường hợp, không nên cho người lạ quá giang, họ không chỉ là một mối đe dọa đối với bản thân mình, mà còn có nguy cơ bị bắt giữ bởi vận chuyển trái phép lậu.

Ngoài ra, Nga thực hiện chính sách không khoan nhượng đối với việc sử dụng rượu trước khi lái xe. Hình phạt tối đa là ngưng giấy phép lái xe kéo dài 02 năm. Một lái xe say rượu cũng có thể bị giam cho đến khi được cho là tỉnh táo.

Tống tiền và tham nhũng là phổ biến trong môi trường kinh doanh. Các mối đe dọa về bạo lực và hành vi bạo lực thường thường xảy ra trong các tranh chấp kinh doanh. Nhóm tội phạm có tổ chức và đôi khi là cảnh sát địa phương nhắm tới các doanh nghiệp nước ngoài tại nhiều thành phố và có nhu cầu bảo vệ tiền; các doanh nghiệp nhỏ đặc biệt dễ bị tấn công trước nguy cơ này. Nhiều công ty phương Tây thuê dịch vụ bảo mật để cung cấp an ninh tổng thể, mặc dù điều này không đảm bảo chống lại mối đe dọa của tội phạm có tổ chức và cán bộ thực thi tham nhũng. Công dân nước ngoài được khuyến khích báo cáo tất cả vụ tống tiền đến các cơ quan chức năng Nga và thông báo cho viên chức lãnh sự tại Đại sứ quán hoặc Tổng lãnh sự quán gần nhất.

Du khách nên biết rằng một số hoạt động nhất định có thể là hoạt động kinh doanh bình thường ở nước ngoài nhưng là bất hợp pháp theo quy phạm pháp luật Nga hoặc là nguyên nhân điều tra bởi Cơ quan An ninh Liên bang (FSB). Cần phải đặc biệt lưu ý các rủi ro tiềm tàng khi tham gia vào bất kỳ hoạt động thương mại với các phức hợp công nghiệp-quân sự Nga, bao gồm các viện nghiên cứu, phòng thiết kế, cơ sở sản xuất hoặc ngành công nghệ cao khác, các tổ chức chính phủ có liên quan. Bất cứ sự hiểu lầm hoặc tranh chấp trong giao dịch như vậy có thể thu hút sự chú ý của các cơ quan điều tra hoặc bị truy tố về tội gián điệp. Quy tắc về cách xử lý thông tin vẫn chưa được xác định rõ ràng.

Người nước ngoài thường dễ trở thành nạn nhân của quấy rối, hành hạ và tống tiền bởi các cơ quan chấp pháp và các quan chức khác. Cảnh sát không cần phải trình bày lý do khi thổi phạt, hỏi cung hoặc bắt giữ bất cứ cá nhân nào. Nếu bị chặn lại, nếu cảm thấy an toàn, du khách nên thử để ý tên, số huy hiệu, và số xe tuần tra, và lưu ý nơi bị phạt, những thông tin này giúp các quan chức địa phương trong việc xác định thủ phạm trong trường hợp vụ việc là bất hợp pháp. Nhà chức trách đang lo ngại về những sự cố và đã hợp tác trong việc điều tra trường hợp như vậy. Du khách nên báo cáo tội phạm tới đại sứ quán của nước mình. Du khách nên đăng kí thông tin của mình ở đại sứ quán phòng trường hợp bị mất hộ chiếu hoặc tiện liên lạc khi có việc khẩn cấp.

### **Đại sứ quán Việt Nam tại Moscow, Nga**

13, Bolshaya Pirogovskaya St., Moscow, Russia

**Điện thoại:** (70-95) 245 092

**Số fax:** (70-95) 246 312

**E-mail:** [dsqvn@com2com.ru](mailto:dsqvn@com2com.ru)

### **Yêu cầu thị thực**

Chính phủ Nga yêu cầu thị thực và giấy phép cư trú đối với doanh nhân và nhà đầu tư. Giấy phép lao động và giấy phép cư trú phải được gia hạn theo định kỳ - một quá trình rườm rà nhưng luôn đòi hỏi luật sư địa phương.

Khách du lịch có kế hoạch tham gia các cuộc họp kinh doanh, đàm phán giao dịch, hoặc thuyết trình kinh doanh khi ở Nga phải nêu rõ điều này trên đơn xin thị thực và xin thị thực thích hợp. Đã có một số trường hợp công dân nước ngoài đang bị giam giữ và / hoặc bị trục xuất vì xin thị thực không chính xác, thường là tiến hành kinh doanh trong khi có thị thực du lịch. Ngoài ra, cần phải đăng ký với chính quyền địa phương khi ở lại Nga hơn 07 ngày làm việc.

Chính phủ Nga yêu cầu thị thực và giấy phép cư trú cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư. Giấy phép cư trú và lao động phải được gia hạn định kỳ - đây là một quá trình phức tạp.

### **• Yêu cầu xuất nhập cảnh**

Chính phủ Nga vẫn duy trì một chế độ cấp visa hạn chế và phức tạp cho người nước ngoài tham quan, quá cảnh, cư trú tại Liên bang Nga. Một công dân nước ngoài không tuân thủ luật visa Nga có thể bị bắt giữ, phạt, và/hoặc bị trục xuất. Chính quyền Nga sẽ không cho phép một công dân nước ngoài với một thị thực hết hạn rời đất nước, mà sẽ giữ họ lại tối đa 20 ngày, cho đến khi được cấp thị thực mới.

Công dân nước ngoài cũng nên lưu ý rằng luật lệ của Nga về visa và nhập cư thay đổi thường xuyên, và việc thực hiện quy định mới không phải lúc nào cũng minh bạch hay

dự đoán trước được; nên tham khảo ý kiến với đại sứ quán hoặc một chuyên gia di trú để được hỗ trợ trong các vấn đề phức tạp hơn liên quan đến cư trú và công việc.

Hệ thống xin thị thực của Nga bao gồm một số quy định mà người nước ngoài có thể không biết tới, bao gồm:

- + Bảo lãnh
- + Thị thực nhập cảnh
- + Hạn chế về thời hạn cư trú
- + Thị thực xuất cảnh
- + Thẻ di trú
- + Đăng ký thị thực
- + Thị thực quá cảnh
- + Khu vực giới hạn

Công dân đa quốc tịch có hộ chiếu Nga cũng phải đối mặt với các quy định phức tạp này.

#### • **Bảo lãnh**

Theo luật pháp Nga, mỗi du khách nước ngoài phải có sự bảo lãnh của Nga, có thể là một khách sạn, công ty du lịch, thân nhân, người tuyển dụng, trường đại học... Ngay cả khi thị thực được cấp thông qua một cơ quan du lịch tại nước nhà, cũng phải có tên của một pháp nhân Nga trên thị thực. Pháp luật Nga yêu cầu các nhà bảo lãnh phải thay mặt khách du lịch nộp đơn xin thay thế, gia hạn, hoặc thay đổi cho một thị thực của Nga. Phải đảm bảo rằng các nhà bảo lãnh được liệt kê trên thị thực phải là một pháp nhân có tiếng tăm, và khách du lịch nên nắm giữ thông tin liên lạc đối với người bảo lãnh xin thị thực trước khi đến Nga, vì sự hỗ trợ của người bảo lãnh sẽ rất cần thiết để giải quyết bất kỳ vấn đề visa hoặc hỗ trợ trong trường hợp khẩn cấp.

#### • **Thị thực nhập cảnh**

Để đi đến Nga vì bất kỳ mục đích nào, cần phải có hộ chiếu hợp lệ và thị thực do đại sứ quán hoặc lãnh sự quán Nga cấp. Không thể xin được thị thực nhập cảnh khi đến nơi, do đó, du khách phải xin thị thực trước đó. Du khách đến Nga mà không có thị thực nhập cảnh sẽ không được phép nhập cảnh, và phải quay trở lại điểm xuất phát ngay lập tức bằng tiền của mình.

Thị thực du lịch Nga thường chỉ cấp cho các ngày cụ thể được đề cập trong thư mời do người bảo lãnh cung cấp. Ngay cả khi thị thực bị ghi sai ngày do lỗi của một đại sứ quán hoặc lãnh sự quán Nga, du khách vẫn không được phép vào Nga trước ngày thị thực bắt đầu có hiệu lực hoặc không được phép rời Nga sau ngày hết hạn visa. Bất kỳ sai sót nào về ngày thị thực phải được sửa chữa trước khi nhập cảnh vào Nga. Nên nhờ

một người đọc được tiếng Nga kiểm tra thị thực trước khi xuất cảnh. Du khách phải đảm bảo rằng thị thực của họ phản ánh hết các hoạt động dự định ở Nga (ví dụ, du lịch, học tập, kinh doanh, vv.).

Du khách nên yêu cầu cấp thị thực cho một khoảng thời gian năm ngày trước và sau khi thời gian dự kiến lưu lại Nga, nếu có thể, để có thể xử trí những thay đổi không lường trước về kế hoạch đi lại.

- **Hạn chế về thời gian lưu lại**

Trừ khi xin thị thực cho phép làm việc hoặc học tập, một người nước ngoài chỉ có thể ở Nga trong 90 ngày trong khoảng thời gian 180 ngày. Điều này áp dụng đối với visa kinh doanh, du lịch, nhân đạo và văn hóa...

- **Thị thực xuất cảnh**

Để rời Nga cần có một thị thực hợp lệ. Du khách ở lại quá thời hạn của thị thực, dù chỉ một ngày, sẽ bị giữ lại cho đến khi nhà bảo trợ của họ can thiệp và yêu cầu gia hạn thị thực. Nếu thị thực đã hết hạn hơn ba ngày trước khi khởi hành, có thể mất đến 20 ngày để chính quyền Nga cấp một thị thực xuất cảnh khác, trong thời gian đó, người du lịch bị giữ lại phải tự lo chi phí ăn ở của mình. Ít có khả năng Đại sứ quán hoặc Lãnh sự quán nước mình có thể can thiệp vào những tình huống này.

Pháp luật Nga nghiêm cấm các cơ sở lưu trú được cấp phép cho du khách nước ngoài có thị thực hết hạn thuê phòng. Có ít chỗ lưu trú công cộng, an toàn tại Nga, và ngay cả đại sứ quán hay tổng lãnh sự quán cũng không được cung cấp chỗ ở cho các du khách này.

Du khách bị mất hộ chiếu và thị thực tại Nga do tai nạn hoặc bị trộm cắp phải lập tức làm lại hộ chiếu tại đại sứ quán hoặc tổng lãnh sự quán nước mình. Du khách sau đó phải nhờ người bảo lãnh đăng kí visa mới để rời khỏi Nga.

Một bản sao thị thực của bạn sẽ rất có ích trong trường hợp mất mát, nhưng bản sao không đủ để cho phép xuất cảnh.

- **Thẻ di trú**

Tất cả người nước ngoài khi đến Nga phải điền một thẻ di trú gồm hai phần. Cơ quan di trú Nga giữ lại một nửa và một nửa giống hệt khác được kẹp trong hộ chiếu. Du khách gửi lại 1 phần ở cơ quan di trú tại cảng nhập cảnh, và giữ phần còn lại trong suốt thời gian lưu trú của mình. Khi rời khỏi Nga, du khách phải trình thẻ của mình cho cơ quan di trú. Du khách nước ngoài đến Nga thường phải trình thẻ di trú của họ để đăng ký tại khách sạn.

Thẻ di trú, theo lý thuyết, có sẵn tại tất cả các cổng nhập cảnh, có thể lấy từ các quan chức nhập cảnh Nga (Biên phòng). Các thẻ này thường phát cho các hành khách trên



các chuyến bay đến và đi trên kệ tại các điểm đến. Các quan chức tại biên giới và các sân bay thường không chỉ dẫn những thẻ này cho du khách, du khách phải tự tìm và điền thẻ.

Thay thế một thẻ bị mất hoặc bị đánh cắp là vô cùng khó khăn. Dù chính phủ sẽ không ngăn cản người nước ngoài rời khỏi đất nước nếu họ không có thẻ di trú, nhưng du khách có thể gặp vấn đề khi nhập cảnh trở lại Nga trong tương lai.

Mặc dù Nga và Belarus sử dụng thẻ di trú giống nhau, du khách nên biết rằng mỗi quốc gia duy trì chế độ thị thực riêng của mình.

Công dân nước ngoài có nhu cầu đi du lịch đến cả hai quốc gia phải đăng kí hai thị thực riêng biệt. Một du khách nhập cảnh vào Nga trực tiếp từ Belarus không cần thiết phải có một thẻ di trú mới, nhưng du khách có thể điền thẻ mới nếu thẻ được phát ở cảng nhập cảnh.

Trong năm 2011, nhà chức trách Nga đã đưa ra một chương trình mới tại các sân bay Vnukovo và Domodedevo ở Moscow, theo đó thẻ di trú điện tử được cấp bởi các quan chức nhập cư. Nếu bạn nhận được thẻ điện tử này, hãy giữ trong hộ chiếu và nộp lại cho cơ quan di trú khi rời khỏi Nga. Việc đánh mất thẻ điện tử không gây khó khăn lắm lúc xuất cảnh như khi làm mất thẻ di trú viết tay. Cơ quan Di trú Liên bang Nga đang có kế hoạch mở rộng việc sử dụng thẻ điện tử cho các sân bay quốc tế khác trong tương lai.

### • Đăng kí thị thực

Du khách phải đăng kí thị thực và thẻ di trú thông qua người bảo lãnh, tại nơi sẽ lưu lại trên 3 ngày. Nếu du khách không dự định đăng kí hoặc ở không quá 3 ngày, thì nên giữ lại vé máy bay, hóa đơn khách sạn để chứng minh. Du khách nên chú ý là cảnh sát có quyền chặn và kiểm tra nhân thân và giấy tờ bất cứ lúc nào mà không cần lý do. Vì vậy du khách nên luôn luôn mang theo hộ chiếu, thẻ di trú và visa.

Nếu bạn có ý định nghỉ lại nhiều hơn 7 ngày ở Nga, bạn phải đăng ký thị thực và thẻ di trú thông qua người bảo lãnh. Nếu lưu trú tại khách sạn, lễ tân của khách sạn phải đăng ký thị thực và thẻ di trú vào ngày đầu tiên nghỉ lại. Nếu bạn không đăng ký lưu trú dưới 7 ngày, bạn nên giữ bản sao các vé, hóa đơn khách sạn, hoặc các lộ trình để chứng minh việc tuân thủ pháp luật.

Các sĩ quan cảnh sát Nga có quyền ngăn chặn người dân và yêu cầu trình giấy tờ cá nhân bất cứ lúc nào, do vậy bạn nên luôn mang theo bên mình hộ chiếu, thẻ di trú và thị thực gốc.

### • Thị thực quá cảnh

Du khách có dự định quá cảnh ở Nga và chuyên tiếp tới 1 nước thứ 3 bằng đường bộ cần có thị thực quá cảnh Nga. Nếu bạn quá cảnh qua một sân bay quốc tế ở Nga và sẽ

khởi hành trong vòng 24 giờ để đi tiếp đến một địa điểm quốc tế mà không rời khỏi khu vực hải quan, pháp luật Nga không đòi hỏi bạn phải có thị thực quá cảnh. Tuy nhiên, luật này đôi khi bị du khách và cả các quan chức hải quan hiểu sai, vì vậy bạn nên xin thị thực quá cảnh.

Người nước ngoài đến Nga mà không có thị thực hợp lệ, không đáp ứng các yêu cầu quá cảnh miễn thị thực, có thể bị buộc quay trở lại điểm xuất phát và tự trả chi phí.

- **Khu vực hạn chế**

Du khách nên chú ý rằng có các thành phố và khu vực cấm tại Nga. Những ai đột nhập vào những khu này có thể bị bắt giữ, nộp phạt, hoặc trục xuất. Du khách phải khai đầy đủ những nơi mà mình sẽ đến trong hồ sơ xin visa và sau đó đăng kí với nhà chức trách khi đến từng nơi đó. Du khách nên xác minh lại với người bảo lãnh, khách sạn, hay văn phòng đi trú Liên Bang Nga gần nhất trước khi đi đến những thành phố/ thị trấn lạ.

Quy định chung về việc nhập cảnh vào Liên bang Nga và nhận thị thực Nga cho người Việt Nam

Đề nhập cảnh vào Liên bang Nga các công dân Việt Nam có hộ chiếu phổ thông phải làm thủ tục xin cấp thị thực tại một trong các cơ quan đại diện lãnh sự Liên bang Nga tại Việt Nam.

Thị thực không cấp tại cửa khẩu. Thị thực có giá trị để đến những địa điểm cụ thể trong thời gian nhất định (theo giấy mời). Đơn xin cấp thị thực phải do chính người xin nộp. Các cơ quan đại diện lãnh sự Liên bang Nga không cấp thị thực đi nước khác thuộc Liên xô cũ.

Công dân Việt Nam mang hộ chiếu ngoại giao và công vụ không cần thị thực có thể nhập cảnh vào Nga và lưu trú trong vòng 90 ngày, cũng như quá cảnh qua Nga.

Các loại thị thực, tùy vào mục đích vào Nga có các loại thị thực như sau:

- + Ngoại giao;
- + Công vụ: Căn cứ vào Hiệp định giữa Liên bang Nga và Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam về điều kiện đi lại của công dân hai nước, ký ngày 28 tháng 10 năm 1993 tại Mát-xcơ-va và có hiệu lực từ ngày 21 tháng 2 năm 1994, công dân Việt Nam mang hộ chiếu ngoại giao và công vụ không cần thị thực có thể nhập cảnh vào Nga và lưu trú trong vòng 90 ngày, cũng như quá cảnh qua Nga.
- + Thông thường – cấp trên cơ sở bản chính giấy mời của Cơ quan đi trú liên bang;
- + Cá nhân: Công dân Nga, người nước ngoài thường trú tại Nga, pháp nhân làm thủ tục xin giấy mời. Thị thực có hiệu lực đến 3 tháng, cho phép vào Nga 1 lần hoặc 2 lần.
- + Kinh doanh: Pháp nhân làm thủ tục xin giấy mời. Thị thực có hiệu lực đến 1 năm, cho phép vào Nga 1 lần, 2 lần, nhiều lần.

- + Du lịch: Các công ty du lịch Nga được Cơ quan Du lịch Nga ủy quyền. Thị thực có hiệu lực đến 1 tháng, cho phép vào Nga 1 lần hoặc 2 lần.
- + Để đi học: Trường học làm thủ tục xin giấy mời tại Cơ quan di trú liên bang. Thị thực có hiệu lực đến 3 tháng, cho phép vào Nga 1 lần hoặc 2 lần.
- + Lao động: Pháp nhân làm thủ tục xin giấy mời. Thị thực có hiệu lực đến 3 tháng, cho phép vào Nga 1 lần, 2 lần, nhiều lần.
- + Nhân đạo: Pháp nhân, tổ chức, cơ quan chính quyền làm thủ tục xin giấy mời. Thị thực có hiệu lực đến 1 năm, cho phép vào Nga 1 lần, 2 lần, nhiều lần.
- + Xin tị nạn.
- + Quá cảnh - cấp trên cơ sở vé đi đến nước thứ ba và thị thực của nước đó (nếu cần)
- + Thị thực có hiệu lực đến 10 ngày, cho phép vào Nga 1 lần hoặc 2 lần. Công dân Việt Nam không cần thị thực quá cảnh nếu đi máy bay không đi ra ngoài khu quá cảnh tại sân bay (cần hỏi thêm tại hãng hàng không) và ở Nga dưới 24 giờ.
- + Để tạm trú – theo giấy phép của Chính quyền Nga.

#### • Những giấy tờ cần thiết để nhận thị thực

Công dân Việt Nam đề nghị cơ quan lãnh sự Nga tại Việt Nam cấp thị thực cần xuất trình những giấy tờ sau:

- + Hộ chiếu xuất ngoại. Thời hạn hiệu lực của hộ chiếu đến thời điểm kết thúc thời hạn thị thực yêu cầu ít nhất là 6 tháng.
- + Bản khai xin cấp thị thực in và khai (viết bằng chữ in hoặc đánh máy, bằng tiếng Nga, Anh hoặc Việt Nam) theo yêu cầu
- + Một tấm ảnh kích thước 3,5 x 4,5 cm.
- + Bản chính giấy mời nhập cảnh vào Liên bang Nga (trừ trường hợp xin thị thực quá cảnh)
- + Công dân Việt Nam vào Nga với mục đích đi học phải xuất trình Giấy xét nghiệm HIV.
- + Vé đi đến nước thứ ba và thị thực của nước đó, nếu cần (trường hợp xin thị thực quá cảnh).

#### • Lịch tiếp khách phòng lãnh sự

- + Thứ hai 9.00 – 12.00 giờ 16.00 – 17.00 giờ
- + Thứ ba 9.00 – 12.00 giờ
- + Thứ tư 9.00 – 12.00 giờ 16.00 – 17.00 giờ
- + Thứ năm 16.00 – 17.00 giờ

+ Thứ sáu 9.00 – 12.00 giờ

### **Viễn thông**

Kết nối internet: mức độ thâm nhập và hiểu biết về internet đang ngày càng tăng ở Nga. Các số liệu gần đây cho thấy 50% dân số sử dụng internet thường xuyên. Các nhà cung cấp dịch vụ email và tìm kiếm bằng tiếng Nga lớn nhất là mail.ru, Rambler, Yandex. Internet có mặt rộng rãi ở các thành phố lớn.

Dịch vụ Internet hiện có mặt rộng rãi ở các thành phố lớn. Wi-Fi ngày càng có sẵn trong các nhà hàng, khách sạn, cửa hàng và không gian công cộng trên khắp Nga mặc dù chủ yếu ở Moscow, St. Petersburg và các thành phố lớn khác.

Wi-fi có mặt ngày càng nhiều ở Nga. Hiện tại, có 6.000 điểm kết nối đang hoạt động tại Nga, chủ yếu nằm ở Moscow, St. Petersburg và các thành phố lớn khác. Phát triển dịch vụ WIMAX kết hợp với Wi-fi đóng vai trò quan trọng trong bước phát triển của công nghệ kết nối internet không dây.

Công nghệ di động: dịch vụ di động được cung cấp theo các chuẩn GSM, CDMA-450, AMPS và DAMPS. GSM đang thống trị thị trường, chiếm 80% thị trường. Các nhà mạng lớn trên thị trường bao gồm Mobile Telesystem (MTS), Vimpelcom (Beeline) và Megafon.

Các cuộc gọi đường dài có thể được thực hiện ở bất cứ đâu trong thành phố với dịch vụ điện thoại IP, hoặc Skype, nếu có internet. Cũng có thể mua thẻ SIM di động để gọi liên tỉnh hoặc quốc tế với mức cước đặc biệt.

Một người có thể mua một thẻ SIM di động cho các cuộc gọi điện thoại liên tỉnh hoặc quốc tế với mức giá đặc biệt. Để tiết kiệm tiền cho các cuộc gọi quốc tế và trong nước, bạn có thể mua điện thoại nội bộ khoảng 30 USD và thẻ SIM nội bộ với giá 5 USD.

Kiến thức sơ lược về tiếng Nga rất hữu ích cho những người gọi điện thoại đến các văn phòng địa phương.

Moscow đi trước 07 giờ so với Giờ Chuẩn Đông vào mùa hè và 08 tiếng đồng hồ trước Giờ Chuẩn Đông vào mùa đông.

Biết một số từ tiếng Nga cơ bản rất có ích trong việc gọi điện bằng điện thoại trong vùng và từ các văn phòng điện tín. Để gọi điện đến Moscow, trước hết phải có kết nối gọi quốc tế, sau đó bấm mã quốc gia của Nga “7”, mã vùng của Moscow “495”, rồi đến số điện thoại. Vài số mới ở Moscow có mã vùng là “499”, và gọi đến di động ở Nga đòi hỏi cách bấm khác.

### **Phương tiện đi lại**

Du khách cần biết là một số hãng hàng không nội địa có thể không có hệ thống đặt vé trước mà chỉ bán vé bằng tiền mặt ở sân bay. Tuy nhiên, do việc hợp nhất của các hãng



hàng không Nga và sự phổ biến ngày càng tăng của hoạt động bán hàng trên Internet, việc đặt mua vé trước trên mạng đang ngày càng trở nên phổ biến.

Các chuyến bay thường sẽ bị hủy nếu số ghế trống chiếm hơn 30%. Du khách cần luôn luôn mang theo hộ chiếu. Các chuyến bay ở miền tây Nga thỉnh thoảng thất thường nhưng nhìn chung thường đúng theo lịch trình; chất lượng dịch vụ được cải thiện từng ngày.

Các chuyến bay ở miền Viễn Đông Nga đôi khi bị hoãn, hủy vào các tháng mùa đông vì tuyết và sương mù. Các hãng hàng không quốc tế của Nga như Aeroflot, Transaero thường dùng các trang thiết bị phương Tây và có tiêu chuẩn cao hơn các hãng nội địa.

Moscow có 3 sân bay lớn (Sheremetyevo, Domodedov và Vnukovo), sân bay thứ tư, Bykovo, chủ yếu dành cho vận chuyển hàng hóa và các chuyến bay khẩn. Các chuyến bay quốc tế tới Moscow đều thông qua Sheremetyevo và Domodedov. Hầu hết các chuyến bay quốc tế đáp xuống Sheremetyevo-2 (đổi tên thành SVO-F vào tháng 12/2009) trong khi Sheremetyevo-1 (đổi tên thành SVO-B vào mùa hè 2010) đón các chuyến bay nội địa.

Với sự khánh thành ga C (SVO-C) vào tháng 3/2007 và ga D (SVO-D) vào tháng 11/2009, một số chuyến bay quốc tế và nội địa sẽ được chuyển tiếp đến các ga này. Ga E (SVO-E) hoàn thành vào tháng 4/2010 cũng đón tiếp các chuyến bay quốc tế. Trong tháng 7/2010, các ga F, D và E đã được nối kết, cho phép hành khách di chuyển thuận tiện hơn trong suốt các ga.

Du khách có thể chuyển tiếp đến các thành phố khác của Nga từ sân bay Shremetyevo, Vnukovo hay Domodedov. Tuy nhiên, thời gian di chuyển giữa các sân bay hoặc đến trung tâm thành phố có thể lên tới 3 tiếng, vì vậy cần dành nhiều thời gian để kiểm tra hộ chiếu, thông quan, và lấy hành lý.

Việc đưa vào sử dụng các xe lửa Aeroexpress kết nối trực tiếp với tốc độ cao từ từng sân bay đến trung tâm thành phố (35-45 phút đi lại) giúp giảm bớt rất nhiều vấn đề này trong những năm gần đây. Sân bay ở St. Peterburg có 2 ga: Pulkovo-1 (nội địa) và Pulkovo-2 (quốc tế).

Di chuyển bằng xe lửa ở Nga nhìn chung rất đáng tin cậy và thuận tiện vì các ga nằm trong trung tâm thành phố. Từ St. Peterburg đến Moscow, du khách thường lựa chọn các chuyến tàu đêm. Tuy nhiên, hành khách đi 1 mình nên để mắt tới các tài sản quý giá của mình và khóa cửa cabin (nếu ở toa nằm) vì các vụ móc túi thường xảy ra.

Để có các tuyến tàu lửa nhanh hơn giữa Moscow và St Petersburg, du khách có thể tham gia tàu SAPSAN tốc độ cao, mất khoảng 04 giờ.

Thời tiết khắc nghiệt, bảo dưỡng thất thường và thói quen lái xe ẩu làm tình trạng giao thông ở Nga rất phức tạp. Người lái xe, và khách bộ hành nên chú ý cẩn thận để phòng tránh tai nạn. Cảnh sát giao thông thường chặn các xe mô tô và đòi tiền “lộ phí” và tội phạm thường trấn lột người đi đường nhất là ở những đoạn đường vắng.

Ở Moscow và St. Peterburg, tàu điện ngầm là phương tiện đi lại rất hiệu quả và rẻ tiền. Tuy nhiên, đối với những người không nói được tiếng Nga, sẽ có những khó khăn nếu không chuẩn bị trước lộ trình. Nên mang theo bản đồ xe điện ngầm và học bảng chữ Cyrillic.

Ứng dụng bản đồ metro Yandex rất hữu ích.

Taxi có thương hiệu xuất hiện ngày càng nhiều ở Moscow và St. Peterburg., và như lưu ý các ứng dụng trực tuyến chẳng hạn như Uber và GetTaxi, được sử dụng rộng rãi ở các thành phố lớn.

Doanh nhân công tác ngắn hạn ở Nga nên thuê xe và tài xế cho các chuyến đi xa hoặc thuê taxi thông qua khách sạn cho các chuyến đi ngắn hơn. Dịch vụ thuê xe là 1 lựa chọn khác mới xuất hiện vài năm gần đây, mặc dù lái xe ở Nga sẽ khá khó khăn cho những người chưa từng đến đây.

### **Ngôn ngữ**

Mặc dù những người Nga có trình độ ở các thành phố lớn đều nói được tiếng Anh, nhưng bạn cũng nên chuẩn bị để tiến hành công việc bằng tiếng Nga. Những người lần đầu tiên tới Nga rất bất ngờ khi thấy việc tìm được 1 người nói tiếng Anh khó khăn đến thế nào. Các doanh nghiệp nước ngoài nên thuê 1 thông dịch viên có tiếng tăm khi tiến hành các cuộc đàm phán quan trọng. Thiếu các tài liệu bằng tiếng Nga có thể là một bất lợi lớn so với các doanh nghiệp khác.

### **Y tế**

Như mọi quốc gia khác, du khách chỉ nên uống nước đã đun sôi hoặc đóng chai, trừ khi ở Moscow. Các dịch vụ y tế thường có tiêu chuẩn thấp hơn các nước phương Tây, và thỉnh thoảng bị thiếu hụt các nguồn tiếp tế y tế. Ở Moscow và St. Peterburg có nhiều các phòng khám y, nha khoa của phương Tây có dịch vụ khám và chăm sóc khá tốt. Các cơ sở này thường yêu cầu trả trước khi nhận bệnh với giá bằng các nước phương Tây.

Đối với các bệnh nặng hơn, nên chuyển tới các bệnh viện ở châu Âu hoặc trở về nhà. Việc này thường rất đắt tiền đặc biệt trong các trường hợp khẩn cấp phải chuyển viện bằng máy bay, trong 1 số khu vực ở Nga có thể lên tới 100.000 USD. Mọi du khách nên mua bảo hiểm y tế bao gồm chi phí chuyển viện. Du khách lớn tuổi hoặc người có tiền sử bệnh là những người có rủi ro cao nhất.

### **Giờ địa phương, giờ làm việc và các ngày lễ**

Tại Nga có 09 múi giờ. Thời gian được tính từ +2 tiếng theo GMT tại Kalinigrad đến +11 tiếng trên Kamchatka và Chukota. Giờ Matxcova và Sankt-Peterburg là +3 theo GMT.

Nga thay đổi giờ (daylight savings time) vào ngày Chủ Nhật cuối cùng của tháng 3 và tháng 10 lúc 2:00 sáng.

Hầu hết các công ty và văn phòng làm việc từ 9 giờ sáng đến 6 giờ chiều. Nhiều trung tâm mua sắm và siêu thị mở cửa từ 10 giờ sáng đến 8 giờ tối. Ngày càng có nhiều các chuỗi siêu thị mở cửa 24 giờ, 7 ngày mỗi tuần.

- **Các ngày lễ ở Nga, các ngày lễ chính thức của Nga:**

Những ngày lễ quốc gia chính thức của Liên bang Nga đã được quy định:

1-5 tháng 1	Kỳ nghỉ Năm mới
7 tháng 1	Giáng sinh
23 tháng 2	Ngày Người chiến sỹ bảo vệ Tổ quốc
8 tháng 3	Ngày Phụ nữ quốc tế
1 tháng 5	Ngày lễ Mùa xuân và Lao động
9 tháng 5	Ngày Chiến thắng
12 tháng 6	Quốc khánh Liên bang Nga
4 tháng 11	Ngày Thống nhất dân tộc

Thỉnh thoảng có các kì nghỉ cuối tuần dài hơn sẽ được Nhà nước thông báo, nhất là vào dịp lễ Giáng Sinh (khi ngày lễ trùng với cuối tuần, nhà chức trách Nga thường thông báo nghỉ bù vào thứ 6 trước đó, hoặc thứ 2 tiếp theo).

Du khách nên biết rằng rất ít giao dịch được thực hiện từ giữa tháng 12 đến tháng 1. Hầu hết các doanh nghiệp nghỉ từ Tết Tây (1/1) đến Giáng Sinh của đạo Chính Thống (7/1).

Các cơ quan Nhà nước, doanh nghiệp, báo chí đều nghỉ trong khoảng thời gian này. Tương tự với khoảng thời gian từ 1/5 tới 9/5.

### **Hàng tạm nhập và tài sản cá nhân**

Các thủ tục hải quan bao gồm tờ khai nhập và xuất cảnh. Du khách được quyền xuất cảnh mang theo 3.000 USD mà không phải khai báo với hải quan về xuất xứ món tiền. Du khách còn có thể xuất tới 10.000 USD bằng cách điền tờ khai xuất khẩu ở hải quan.

Món tiền lớn hơn 10.000 USD chỉ có thể được mang ra khỏi Nga khi chứng minh được rằng nó được mang vào Nga 1 cách hợp pháp (tờ khai nhập khẩu có đóng dấu hay bằng chứng chuyển tiền qua ngân hàng).

Nếu không thực hiện các thủ tục trên, số tiền trên có thể bị tạm giữ hoặc tịch thu, thậm chí dẫn đến án tù. Khi tờ khai hải quan bị mất/trộm, phải báo với cảnh sát ngay lập tức và phải trình biên bản của cảnh sát (spravka) cho hải quan khi xuất cảnh. Thường thì

không thể làm lại tờ khai hải quan.

Nhìn chung thì bạn phải giữ mọi hóa đơn mua hàng, bao gồm cả trứng cá caviar, đã mua tại Nga. Ngoài ra, đồ cổ phải có giấy chứng nhận chúng không có giá trị lịch sử đối với nước Nga. Để biết chi tiết, xin gọi Hải quan Nga ở số 7 (495) 265-6628 hoặc 208-2808

Thuế xuất khẩu được định bởi hải quan khi xuất cảnh. Các món có giá trị lịch sử, văn hóa như thảm, biểu tượng, đồ cổ... chỉ được mang ra khỏi Nga khi có sự chấp thuận bằng văn bản của Bộ trưởng Bộ Văn Hóa và đã trả mức thuế 100%. Một số mặt hàng như trứng cá caviar, dược phẩm, đồ trang sức, kimloại/đá quý, nhiên liệu chỉ được xuất với số lượng hạn chế.

Máy tính cá nhân, máy tính xách tay và các phần cứng liên quan cần phải được trình cho các quan chức hải quan tại sân bay để quét 2 tiếng trước khi khởi hành. Các thiết bị lưu trữ thông tin phải được kiểm tra 24 giờ trước khi xuất cảnh. Điều luật này thường được bỏ qua, nhưng có thể áp dụng cho từng trường hợp. Không tuân theo các qui định trên sẽ bị tịch thu thiết bị hoặc phạt tiền, giam giữ.

Để tránh các khó khăn trong việc mang tài sản quý giá và tiền bạc ra khỏi Nga, du khách nên đảm bảo tờ khai phải đầy đủ và được đóng dấu khi nhập cảnh. Tờ khai hải quan này phải được giữ gìn cẩn thận và sẵn sàng trình ra khi xuất cảnh.



## Chương 9: Các đầu mối tiếp xúc, nghiên cứu thị trường

### Các đầu mối tiếp xúc, các văn phòng chính phủ nga

- **Bộ Phát triển Kinh tế**

**Bà Elvira Nabiullina, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 1/3, 1st Tverskaya-Yamskaya Street, Moscow 125993

Tel: 7 (495) 200-0353; 950-9263

Fax: 7 (495) 251-6965

Website: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/en/home>

- **Bộ Tài chính**

**Ông Anton Siluanov, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 9 Ilyinka Street, Entrance 1, Moscow 103097

Tel: 7 (495) 298-9101/-9130/-9140/-9868

7(495) 925-0889

Website: <http://www.minfin.ru/en>

- **Bộ Công Thương**

**Ông Viktor Khristenko, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 7 Kitaigorodskiy Proyezd, Moscow 109074

Tel: 7 (495) 710-4888

Fax: 7 (495) 710-5150 (International Dept.)

Website: <http://www.minpromtorg.gov.ru/eng>

- **Bộ Năng lượng**

**Ông Sergey Shmatko, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 42 Shchepkina Street, GSP-6, Moscow 107996

Tel: 7 (495) 631-98-58

Fax: 7 (495) 631-8364

Website: <http://minenergo.com>

- **Bộ Thông tin và Truyền thông Đại chúng**

**Ông Igor Shegolev, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 7 Tverskaya Street, Moscow 125375

Tel: 7 (495) 771-8100

Fax: 7 (495) 771-8718

Website: <http://english.minsvyaz.ru/enter.shtml>

- **Bộ Vận tải**

**Ông Igor Levitin, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 1/1 Rozhdestevenka Street, Moscow 109012

Tel: 7 (495) 626-1000

Fax: 7 (495) 626-9128, 626-9038

Website: <http://www.mintrans.ru>

- **Bộ Y tế và Phát triển Xã hội**

**Bà Tatyana Golikova, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 3 Rakhmanovsky Per., GSP-4, Moscow 127994

Tel.: 7 (495) 628-4453

Fax: 7 (495) 627-2944

Website: <http://www.minzdravsoc.ru/eng>

- **Bộ Nông nghiệp**

**Bà Yelena Skrynnik**

Địa chỉ: 1/11 Orlikov Pereulok, Moscow 107139

Tel: 7 (495) 607-8000

Fax: 7 (495) 607-8362

Website: <http://www.mcx.ru>

- **Bộ Nội vụ**

**+ Cục An ninh Kinh tế****Ông Rashid Nurgaliyev**

Địa chỉ: 16, Zhitnaya St., Moscow 119049

Tel: 7 (495) 667 6867

Website: <http://eng.mvdrf.ru>

+ **Cơ quan Hải quan Liên bang**

**Ông Andrey Belyaninov**

Địa chỉ: 11/5, Novozavodskaya St.

121087 Moscow

Tel: 7 (495) 499 7771

<http://www.customs.ru/en>

• **Cơ quan Thống kê nhà nước Liên bang (Goskomstat)**

**Ông Alexander Surinov;**

Địa chỉ: 39 Myasnitskaya St.; Moscow 107450

Tel: 7 (495) 207 4902

Fax: 7 (495) 207 4087

Website: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite.eng/>

• **Cơ quan Bằng sáng chế và Thương hiệu Nga (Rospatent)**

**Tiến sĩ Boris Simonov, Tổng Giám đốc**

Địa chỉ: 30-1 Berezhkovskaya Nab., G-59, GSP-5, Moscow 123995

Tel. 7 (495) 240-6138, 240-6015

Fax: 7 (495) 243-3337

Website: [http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content\\_en/en/main+/](http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_en/en/main+/)

• **Ngân hàng Trung ương Nga**

**Ông Sergey Ignatyev, Chủ tịch**

**Ông Sergey Tatarinov, Trưởng bộ phận Quan hệ đối ngoại và Công chúng**

Địa chỉ: 12 Neglinnaya Street, Moscow 107016

Tel: 7 (495) 771-9100

Fax: 7(495) 621-6465

Website: <http://www.cbr.ru/>

- **Chính quyền khu vực chọn lọc**

- + **Chính quyền thành phố Moscow**

**Ông Sergey Sobyenin, Thị trưởng**

Địa chỉ: 13 Tverskaya Street, Moscow 125032

Tel/Fax: 7 (495) 692-1637

Website: <http://www.mos.ru>

- + **Chính quyền thành phố St. Petersburg**

**Georgiy Poltavchenko, Thống đốc**

**Ông Igor Divinskiy, Phó Thống đốc**

**Ủy ban Đối ngoại**

Địa chỉ: Smolny, St. Petersburg 191060

Tel: 7 (812) 576-7113

Fax: 7(812) 576-7633

Website: <http://www.kvs.spb.ru/?lang=eng>

<http://eng.gov.spb.ru>

- + **Chính quyền thành phố Vladivostok**

**Ông Igor Pushkaryov, Thị trưởng**

Địa chỉ: Okeanskiy prospect, Vladivostok 690950

Tel: 7 (4232) 614-223

Website: <http://www.vlc.ru>

- + **Chính quyền khu tự trị Chukotsky**

**Ông Roman Kopin, Thống đốc**

Địa chỉ: 20 Bering Street, Anadyr 689000

Tel: 7 (42722) 290 86

Fax: 7 (42722) 290 87

Website: <http://www.chukotka.org/en/main>

- + **Chính quyền lãnh thổ Kamchatka Oblast**



- + **Ông Vladimir Ilyushkin, Thống đốc**  
Địa chỉ: 1 Lenin Square, Petropavlovsk Kamchatsky 683040  
Tel: 7 (4152) 412 096  
Fax: 7 (4152) 423 503  
E-mail: [press@kamchatka.gov.ru](mailto:press@kamchatka.gov.ru)  
Website: <http://www.kamchatka.gov.ru/en>
  
- + **Bà Natalia Labkovskaya, Giám đốc**  
Sở Quan hệ Kinh tế đối ngoại và Lễ tân  
Tel/Fax: 7 (4152) 42 53 06  
E-mail: [orgotdel@kamchatka.gov.ru](mailto:orgotdel@kamchatka.gov.ru)
  
- + **Chính quyền lãnh thổ Khabarovsk**  
**Ông Aleksandr Levintal, Phó Chủ tịch, Bộ trưởng**  
**Bộ Phát triển Kinh tế và Đối ngoại**  
Địa chỉ: 19 Muravjeva-Amurskogo Street, Khabarovsk 680002  
Tel: 7 (4212) 329 739  
Fax: 7 (4212) 324-153  
E-mail: [econ@adm.khv.ru](mailto:econ@adm.khv.ru)  
Website: <http://gov.khabkrai.ru/>
  
- + **Thành phố Leningrad Oblast**  
**Ông Vladimir Kolesnikov, Chủ tịch**  
**Ủ ban Quan hệ Quốc tế và Khu vực**  
Địa chỉ: 67 Suvorovsky Prospect, St. Petersburg 193311  
Tel: 7 (812) 274-4742  
Fax: 7 (812) 274-5986  
E-mail: [kvs@lenreg.ru](mailto:kvs@lenreg.ru)  
Website: <http://www.lenobl.ru/>
  
- + **Chính quyền vùng lãnh thổ Primorskiy**

**Yevgeniy Markin, Giám đốc**

**Sở Quan hệ Quốc tế và Du lịch**

Địa chỉ: 22 Svetlanskaya Street, Vladivostok 690110

Tel: 7 (4232) 208 340

Fax: 7 (4232) 209 259

E-mail: [intnlcmt@primorsky.ru](mailto:intnlcmt@primorsky.ru)

Website: <http://www.primorsky.ru>

+ **Chính quyền khu vực Sakhalin**

**Ông Sergey Vlasov, Chủ tịch**

**Ủy ban Quan hệ kinh tế đối ngoại và khu vực**

Địa chỉ: 32 Kommunisticheskiy Prospect, Yuzhno-Sakhalinsk 693000

Tel: 7 (4242) 727 494

Fax: 7 (4242) 727 493

E-mail: [kom\\_mvms@adm.sakhalin.ru](mailto:kom_mvms@adm.sakhalin.ru)

Website: <http://www.adm.sakhalin.ru/>

+ **Chính quyền tỉnh Sverdlovsk**

**Bộ Quan hệ Quốc tế và Kinh tế đối ngoại**

**Ông Alexander Kharlov, Bộ trưởng**

Địa chỉ: 1 Oktyabrskaya Ploshchad, Yekaterinburg 620031

Tel: 7 (343) 217-86-72/73

Fax: 7 (343) 217-89-07/11

Website: <http://www.midural.ru/>

+ **Chính quyền Cộng hòa Tatarstan**

**Cơ quan Quan hệ Kinh tế Đối ngoại quốc tế**

Địa chỉ: Eskander Muflikhanov,

1 Ploshchad Svobody, Kazan

Tel: +7 (843) 264 7723

Website: <http://prav.tatar.ru/eng/>

+ **Chính quyền thành phố Yekaterinburg**

**Bà Svetlana Garipova, Chủ tịch**

**Sở Quan hệ đối ngoại**

Địa chỉ: 24a Lenina Prospect, Yekaterinburg 620014

Tel: 7 (343) 377-55-67, 51-43-83

Fax: 7 (3432) 51-90-05

Email: [garipova@adm-ekburg.ru](mailto:garipova@adm-ekburg.ru)

Website: [http://www.ekburg.ru/english\\_version/](http://www.ekburg.ru/english_version/)

• **Các phòng thương mại và công nghiệp – các hiệp hội ngành nghề**

+ **Phòng Thương mại và Công nghiệp Moscow**

**Ông Leonid Govorov, Chủ tịch**

Địa chỉ: 38/1, Sharikopodshipnikovskaya Street

Moscow, 115088 Russia

Tel.: 7 (499) 132-0001

Fax: 7 (499) 132-0029

E-mail: [mtp@mtpp.org](mailto:mtp@mtpp.org)

Website: <http://www.mostpp.ru/eng>

+ **Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga**

**Ông Sergey Kartyrin, Chủ tịch**

Địa chỉ: 6 Ilyinka Street, Moscow 109012

Tel: 7 (495) 620-0009

Fax: 7 (495) 620-0360

E-mail: [tpprf@tpprf.ru](mailto:tpprf@tpprf.ru)

Website: <http://eng.tpprf.ru/>

+ **Liên hiệp các nhà công nghiệp và doanh nhân (RSPP)**

**Ông Alexander Shokhin, Chủ tịch**

Địa chỉ: 10/4 Staraya Ploshad, Moscow 103070

Tel: 7 (495) 748-41-11

Fax: 7 (495) 606-11-29

E-mail: [rspp@rspp.ru](mailto:rspp@rspp.ru)

Website: <http://eng.rspp.ru/>

+ **Phòng Thương mại và Công nghiệp St. Petersburg**

**Ông Vladimir Katenev, Chủ tịch**

**Ms. Tatyana M. Radion, Director of External Relations Department**

Địa chỉ: 46-48 Chaikovskogo Street, St. Petersburg 191123

Tel: 7 (812) 719 6644

Fax: 7 (812) 272-8612

E-Mail: [spbcci@spbcci.ru](mailto:spbcci@spbcci.ru)

Website: <http://www.spbcci.ru/english>