

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

Thị trường Belarus



Thị trường
các nước
EAEU



Tháng 6
2020

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

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

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 10/GP - XBTT -
STTTT, ngày 14/9/2018
của Sở Thông tin Truyền
thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ QUỐC GIA BELARUS

09 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG BELARUS

17 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS

34 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS

42 HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM – LIÊN MINH KINH TẾ Á ÂU

46 MỘT SỐ ĐỊA CHỈ CẦN THIẾT

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

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

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

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



BỘ CÔNG THƯƠNG



МИНИСТЕРСТВО
ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



НАЛОГОВЫМ ОРГАНАМ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



WORLD TRADE
ORGANIZATION

Và một số đối tác khác.
Xin chân thành cảm ơn.

THỊ TRƯỜNG BELARUS



TỔNG QUAN VỀ QUỐC GIA BELARUS

VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI



Tên đầy đủ: Cộng hòa Belarus (the Republic of Belarus)

Thủ đô: Minsk

Thể chế: Belarus theo thể chế Cộng hòa - Tổng thống.

- Tổng thống: Do dân bầu trực tiếp với nhiệm kỳ 5 năm. Tổng thống hiện tại là ông Alexander Lukashenko.
- Cơ quan lập pháp: Quốc hội gồm hai Viện: Hội đồng Cộng hòa (Thượng viện) và Viện Đại biểu (Hạ viện), với nhiệm kỳ 4 năm.

- Cơ quan hành pháp: Là Hội đồng Bộ trưởng, đứng đầu là Thủ tướng do Tổng thống bổ nhiệm với sự đồng ý của Hạ viện. Thủ tướng hiện tại là ông Roman Golovchenko.
- Các cơ quan tư pháp: gồm Tòa án Hiến pháp, Tòa án tối cao, Tòa án Kinh tế tối cao.

Vị trí địa lý: Belarus là quốc gia không giáp biển, đồng thời giáp ranh với Litva và Latvia ở phía tây bắc; Nga ở phía đông bắc; Ukraine ở phía nam và Ba Lan ở phía tây. Về diện tích, quốc gia này chỉ bằng một phần ba diện tích của Ukraine.

Diện tích: Tổng cộng là 207.600 km², trong đó:

- Diện tích đất chiếm 202.900 km²
- Diện tích nước, sông ngòi: 4.700 km²

Khí hậu: Nằm trong vành đai khí hậu ôn đới, thuộc vùng chuyển tiếp giữa khí hậu lục địa và khí hậu biển nên mùa đông lạnh, mùa hè mát, ẩm, lượng mưa hàng năm 500-700 mm.

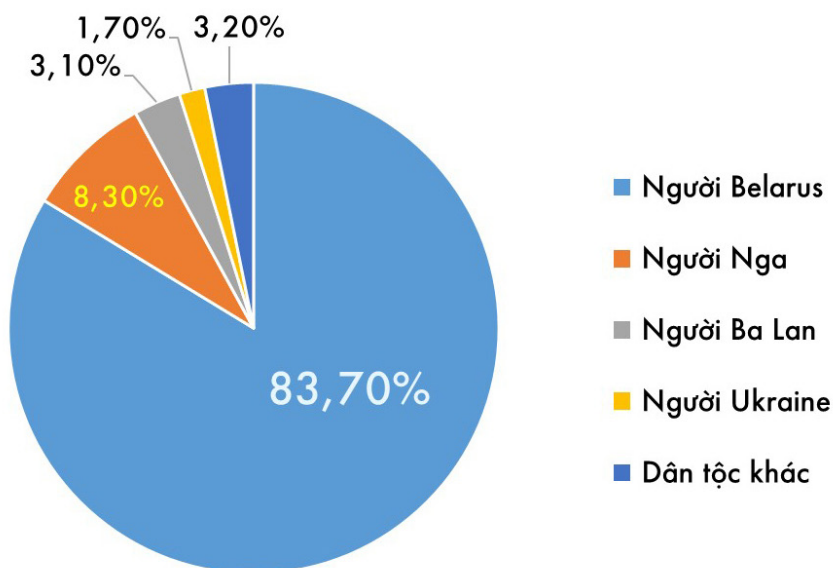
Dân số: 9.477.918 người (tính đến tháng 7/2020). Xếp hạng thứ 94 trên thế giới.

GDP: 59,66 tỷ USD (tính đến 2018).

Tiền tệ: Rúp Belarus (BYR). 1 đồng USD đổi được 2,37 BYR.

Tài nguyên thiên nhiên: Gỗ, than bùn, dầu và khí tự nhiên (lượng nhỏ), đá granit, đá vôi dolômit, đá marl, phấn, cát, sỏi, đất sét.

CƠ CẤU DÂN TỘC



Người Belarus chiếm khoảng bốn phần năm dân số của đất nước. Nhiều người Nga di cư đến Belarus trong 3 thập niên 60 – 70 – 80 tạo thành nhóm dân tộc lớn thứ hai, chiếm khoảng một phần mười dân số. Đa phần dân tộc còn lại đều là người Ba Lan hoặc người Ukraine; cùng với người Do Thái, người Latvia, người Litva và người Tatars chiếm số lượng ít ỏi hơn.

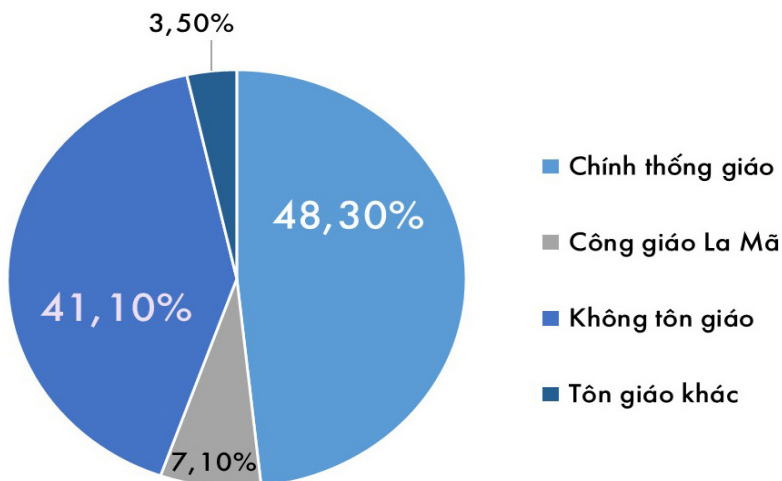


Đại sứ quán Việt Nam tại Belarus tổ chức Hội thảo với chủ đề “Phát triển và tăng cường hợp tác giữa Việt Nam-Belarus trong lĩnh vực du lịch - đầu tư”

NGÔN NGỮ

Cả tiếng Belarus và tiếng Nga (thuộc ngữ hệ nhánh Đông Slav) đều là ngôn ngữ chính thức của Belarus.

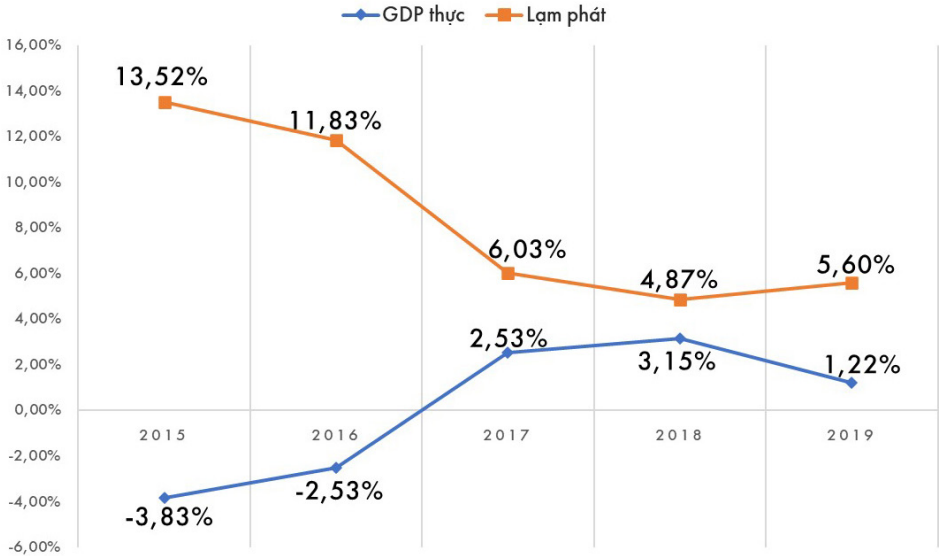
TÔN GIÁO



TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

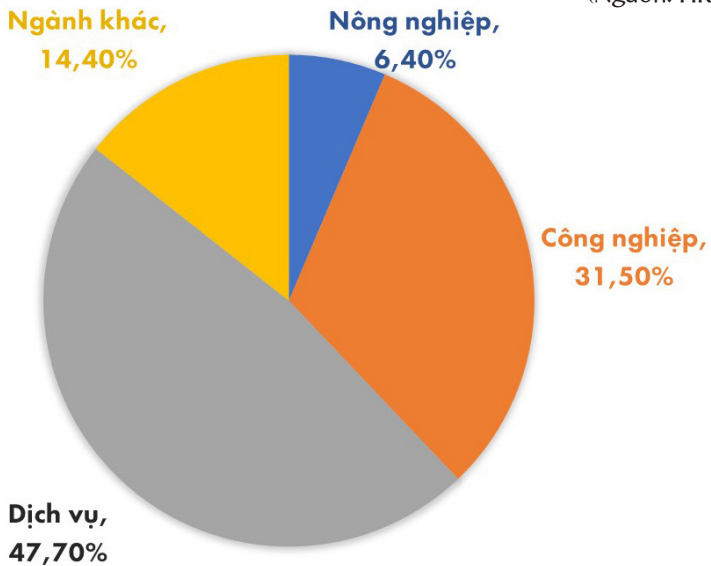
GDP thực và mức lạm phát (tỷ lệ % qua các năm)

(Nguồn: HKTDC)



GDP theo ngành (năm 2018)

(Nguồn: HKTDC)



NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG BELARUS

SƠ LƯỢC VỀ LỊCH SỬ QUỐC GIA



Sau bảy thập kỷ là một nước cộng hòa thành phần của Liên Xô cũ, Belarus giành được độc lập vào năm 1991. Belarus là nước có quan hệ chính trị và kinh tế gắn gũi với Nga hơn bất kỳ của nước cộng hòa khác trong Liên Xô. Belarus và Nga đã ký với nhau một hiệp ước ngày 08/12/1999 về hội nhập chính trị và kinh tế.

TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

Belarus là nước có tiềm lực công nghiệp, nông nghiệp, khoa học, giáo dục và quốc phòng khá lớn, đứng thứ 3 trong số các nước cộng hòa thuộc Liên Xô cũ. Sau khi tách ra độc lập năm 1991, Belarus được thừa hưởng một số cơ sở kinh tế, quân sự và khoa học tương đối tốt và có thế mạnh trong các ngành cơ khí, điện tử, quang học, hóa chất, phân bón, gỗ, giấy, cao su, v.v...

Những năm đầu độc lập, Belarus lâm vào khủng hoảng kinh tế trầm trọng. Từ 1994, lãnh đạo Belarus chủ trương cải cách kinh tế từ từ, từng bước theo hướng kinh tế thị trường có điều tiết của nhà nước. Từ 1996, nền kinh tế Belarus dần phục hồi và bắt đầu

tăng trưởng cao. Tuy còn gặp nhiều khó khăn trong giải quyết việc nhập khẩu năng lượng, đối phó với chính sách cấm vận kinh tế của Mỹ và phương Tây, kinh tế Belarus vẫn duy trì được mức tăng trưởng cao. Từ năm 2004 đến năm 2008, GDP tăng trung bình 9-10 %; năm 2008 GDP tăng 10%; sản xuất công nghiệp tăng 10,8%; sản xuất nông nghiệp tăng 8,9%; tỷ lệ lạm phát là 13,3 %/năm; thu hút được hơn 2 tỷ USD đầu tư trực tiếp từ nước ngoài.

Những tháng cuối năm 2008 và đầu năm 2009, cuộc khủng hoảng kinh tế - tài chính toàn cầu đã tác động đáng kể đến nền kinh tế của Belarus. Đến cuối năm 2008 đã có 289 xí nghiệp (13,6%) hoàn toàn thua lỗ và 138 xí nghiệp khác đang trên bờ vực phá sản. Nguyên nhân chủ yếu là do Belarus không xuất khẩu được, kể cả những mặt hàng truyền thống vốn được ưa chuộng và đem lại nguồn ngoại tệ chủ yếu cho nước này.

Để khắc phục những ảnh hưởng tiêu cực của khủng hoảng kinh tế thế giới, Belarus đã kêu gọi sự trợ giúp của Nga và Quỹ tiền tệ Quốc tế. Nga đã đồng ý cho vay 2 tỷ USD (đã giải ngân 1 tỷ USD), Quỹ tiền tệ Quốc tế cam kết cho vay 2,5 tỷ USD (đã chuyển 800 triệu USD) để làm quỹ dự phòng. Đây là lần đầu tiên sau 13 năm gián đoạn, Quỹ tiền tệ Quốc tế nối lại việc cho Belarus vay tiền. Ngày 02/01/2009, chính phủ buộc phải phá giá đồng rúp Belarus 20% so với đồng đô la Mỹ để tăng sức cạnh tranh của hàng hóa Belarus.

GDP năm 2010 tăng 4,8% do tăng trưởng xuất khẩu. Vào tháng 12/2010, Belarus, Nga và Kazakhstan đã ký kết thỏa thuận thành lập Không gian Kinh tế chung (Common Economic Space).

TIỀN TỆ



Đồng tiền tệ Belarus là đồng rúp Belarus (BYR). Đồng tiền này được đưa vào sử dụng tháng 5 năm 1992, thay thế đồng rúp Xô Viết. Đồng rúp được tái đưa ra thị trường với giá trị mới năm 2000 và đã được sử dụng từ thời điểm đó. Như một phần trong kế hoạch Liên minh Nga-Belarus, đã có những cuộc thảo luận giữa hai quốc gia về một đồng tiền tệ chung tương tự đồng Euro.

Theo ITAR-TASS kế hoạch này đã khiến có đề xuất ngừng sử dụng đồng rúp Belarus thay bằng đồng rúp Nga (RUB), bắt đầu từ ngày 01/01/2008. Hệ thống ngân hàng Belarus gồm ba mươi ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước và một ngân hàng tư nhân.



CÁC VẤN ĐỀ QUAN TÂM KHI KINH DOANH

Kinh doanh tại Belarus có thể là một thách thức lớn vì nhiều yếu tố: cơ sở hạ tầng nghèo nàn, hệ thống tài chính yếu do sự sụp đổ kinh tế và sự phụ thuộc vào các quốc gia khác. Tất nhiên, đi đôi với những thách thức đó là những cơ hội kinh doanh quý báu.

Trong thời Liên Xô, Belarus đã có một cơ sở sản xuất công nghiệp mạnh mẽ và thành công. Ngay sau khi Liên Xô sụp đổ, Belarus vẫn giữ lại cơ sở công nghiệp này, nhưng không phát triển thêm. Điều này đã khiến cho Belarus gặp tình trạng cơ sở hạ tầng lỗi thời, năng lượng thiếu hụt và sự phụ thuộc cao vào các quốc gia lân cận, như Nga, trong 2 lĩnh vực năng lượng và thị trường.

Mặc dù Belarus vẫn chưa đạt được vị thế kinh tế hàng đầu, nhưng việc áp dụng chủ nghĩa tư bản, thị trường tự do và quyền sở hữu tư nhân đã cho phép quốc gia non trẻ này đạt được thịnh vượng ở mức nhất định. Ngay bây giờ, nước này đang giàu lên từ việc sản xuất sản phẩm nội địa trị giá 150 tỷ USD, trong đó có các sản phẩm như máy móc, máy kéo, xe tải, phân bón và dệt may.

Một lợi thế lớn mà Belarus có được là tỷ lệ thất nghiệp rất thấp, chỉ 1% trở lại. Nhiều chuyên gia kinh tế của Belarus khẳng định rằng sự thành công kinh tế của nước này là do nhận được các gói cứu trợ khác nhau từ Nga và Liên minh châu Âu, trong khi các chuyên gia khác nói rằng nước này đã bán lại tài sản cho nước Nga.

Dù trong trường hợp nào, Belarus hoan nghênh tất cả các loại hình kinh doanh.

LƯU Ý TRONG GIAO TIẾP

Tiếng Nga và tiếng Belarus là hai ngôn ngữ chính thức. Mặc dù vậy, tiếng Nga là ngôn ngữ được trao đổi nhiều hơn. Tiếng Ba Lan và tiếng Ukraine cũng được sử dụng nhưng chỉ bởi một nhóm dân số rất nhỏ ở một số vùng trong nước.

Trong các cuộc trò chuyện, người Belarus rất trung thực và trực tiếp. Họ thường nói những gì họ muốn nói và những gì họ đang nghĩ. Trong các cuộc gặp chính thức hoặc không chính thức, người Belarus hay có động thái “ra lệnh” khi yêu cầu và đặt câu hỏi cho đối tác. Điều này có vẻ không được lịch sự với người nước ngoài.

Đối với một người xa lạ với văn hóa Belarus, một điều cần phải cân nhắc là đàn ông nước này thường thoải mái đi sâu vào không gian riêng tư của ai đó. Sự đụng chạm cũng hay xảy ra trong các cuộc trò chuyện giữa nam và nữ.

Trong cuộc họp kinh doanh, giao tiếp trực tiếp bằng mắt là rất quan trọng. Tuy nhiên, nếu cái nhìn giữa nam và nữ diễn ra quá lâu thì có thể bị hiểu nhầm là 2 người đang tán tỉnh nhau.

TRANG PHỤC TRONG KINH DOANH

Trang phục truyền thống Belarus xuất phát từ giai đoạn Kievan Rus. Vì đặc điểm khí hậu, trang phục tại đây giữ ấm cho mọi người. Trang phục tại Belarus được chế tạo từ hoặc sợi lanh hay len và được trang trí các mô hình tùy theo thời kỳ, và đã gây ảnh hưởng tới các nền văn hóa lân cận: Ba Lan, Lithuania, Latvia, Nga và các quốc gia Châu Âu khác.

Trong kinh doanh, đàn ông nước này thường mặc bộ comple và cà vạt ở bất cứ nơi nào, đặc biệt là với tông màu đen, xám hoặc một số màu tối. Giới phụ nữ

Belarus thì bảo thủ hơn phụ nữ phương Tây, biểu hiện qua việc họ mặc áo khoác và váy dài tới gối.

ẨM THỰC

Ẩm thực Belarus chủ yếu gồm rau, thịt và bánh mì. Những món ăn chính tại Belarus bao gồm thịt lợn, cải bắp, khoai tây và bánh mì. Do phong cách nấu ăn truyền thống thời Xô Viết, thực phẩm thường được nấu chín từ từ hoặc hầm. Kiểu ăn uống thông thường nhất tại Belarus gồm bữa sáng nhẹ, hai bữa chính, trong đó bữa tối là bữa ăn lớn nhất trong ngày. Bột mì và bánh mì lúa mạch đều là món ăn phổ biến tại Belarus, nhưng lúa mạch xuất hiện nhiều hơn vì khí hậu ở đây không thích hợp để trồng lúa mì.



Khi đón khách, một chiếc bánh mì với muối thường được mời để tỏ lòng hiếu khách. Các đồ uống cũng thường gặp tại các gia đình Belarus, chủ yếu là rượu vodka Nga nấu bằng lúa mạch và nước kvass. Kvass là kiểu nước giải khát được làm từ bánh mì xám hay bột lúa mạch ủ. Kvass cũng có thể dùng kèm với rau thái lát tạo thành món súp gọi là okroshka.

CÁCH CHÀO HỎI TRONG KINH DOANH

Khi đàn ông chào hỏi lẫn nhau trong lần đầu thì họ bắt buộc phải luôn giao tiếp bằng mắt và bắt tay thật chặt. Những cái ôm nhẹ chỉ được chấp nhận giữa những người bạn lâu năm và các thành viên gia đình. Khi một phụ nữ chào một phụ nữ khác trong cuộc họp ban đầu thì một cái bắt tay và gật đầu sẽ là đủ. Giữa bạn bè thân thiết và người thân, người Belarus sẽ có ba kiểu chào hôn khác nhau.

Nếu một người đàn ông gặp một người phụ nữ lần đầu tiên thì sẽ không có sự tiếp xúc nào. Một người đàn ông cố gắng bắt tay một người phụ nữ sẽ bị coi là kỳ quặc.

CÁCH XUNG HÔ VÀ TRAO DANH THIẾP KHI GẶP GỠ TRONG KINH DOANH

Thay vì xưng “ông” hoặc “bà”, thì bạn nên nói “Imya Otchestvo”, tức là tên đệm của đối tác, được lấy từ biến thể tên của cha họ. Đối với đàn ông, tên gọi sẽ kết thúc bằng -ovich, còn phụ nữ là -yevna.

Ở Belarus không có quy tắc cụ thể nào về cách cho và nhận danh thiếp.

LƯU Ý THỜI GIAN CHO CUỘC HẸN TRONG KINH DOANH

Nếu bạn nói rằng bạn sẽ đến một nơi vào một thời điểm nhất định thì bạn phải ở đó trong chính xác thời điểm đó. Người Belarus khá đúng giờ nhưng cũng sẽ thông cảm cho đối tác nếu có một sự kiện không lường trước hoặc sự cố bất ngờ xảy ra ngoài ý muốn.



LƯU Ý ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH

Bạn cần nhớ 3 điều sau khi đi vào đàm phán với người Belarus:

- Tránh các chiến thuật khó bán, và đừng gây ra bất kỳ sự xung đột hoặc đối đầu nào.

- Các quyết định quan trọng có thể mất một thời gian nhưng các quyết định đơn giản nên đưa ra ngay tại chỗ. Lúc ban đầu, mọi người hay kéo dài câu chuyện và thậm chí không đạt được quyết định nào, nhưng thái độ này đang dần chuyển sang hướng thẳng thắn hơn.
- Tại chợ và một số cửa hàng, bạn có thể thương lượng nhưng giá vẫn là giá. Điều này có nghĩa là bạn có thể trả giá nhiều hơn hoặc ít hơn, nhưng về cơ bản, trả giá ít hơn có nghĩa là bạn đang sỉ nhục người bán. Điều này đã từng xảy ra, nhưng đối với người Belarus sẽ thật là khó chịu khi bị mặc cả mà không có lý do rõ ràng.

THỜI ĐIỂM THÍCH HỢP ĐỂ KINH DOANH

Mùa xuân và mùa hè (giai đoạn từ tháng 3 đến tháng 9) hàng năm là thời điểm tốt nhất để đến thăm Belarus. Trong khoảng thời gian này, hệ thống thực vật và động vật rất phong phú cộng với thời tiết tốt, hứa hẹn làm nên một chuyến kinh doanh tuyệt vời.

Mặc dù mùa đông lạnh buốt, nhiệt độ thường xuyên thấp ở mức -7°C . Nhưng nếu bạn muốn trải nghiệm những cảm giác mới lạ như câu cá trên băng thì đây không phải là vấn đề gì to tát lắm.

PHƯƠNG TIỆN DI CHUYỂN

Để tới được Belarus, bạn phải đặt chuyến bay tới sân bay quốc tế Minsk (MSQ), cách Minsk 40km. Từ đây, bạn có thể di chuyển bằng đường bộ tới các địa điểm trên lãnh thổ Belarus.

Các phương tiện chủ yếu ở Belarus là:

- Xe buýt;
- Taxi;
- Tàu hỏa

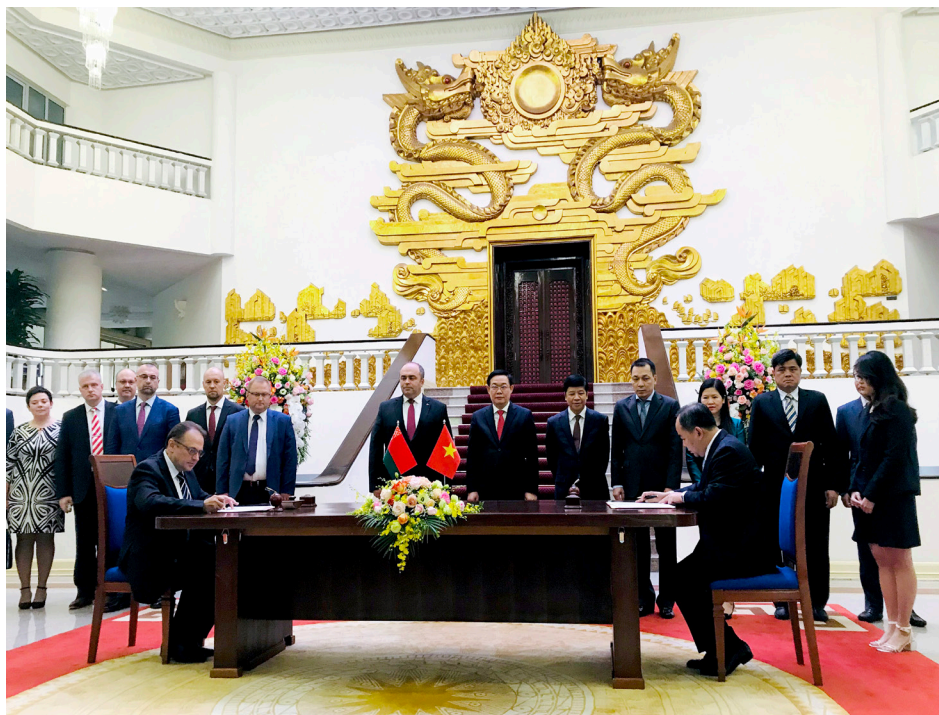
Tại Belarus, nếu bạn muốn di chuyển giữa các thành phố thì nên chọn xe bus bởi chúng nhanh và rẻ. Trong khi đó, máy bay nội địa không được khuyến khích bởi ít chuyến, còn tàu thì rẻ nhưng chậm hơn. Ngoài ra, bạn cũng có thể thuê xe hơi để tiện di chuyển và nhớ mang theo giấy tờ tùy thân bởi ở đây các trạm kiểm soát quân sự thường rất phổ biến.

Với các chuyến bay trực tiếp từ Việt Nam, bạn có thể ghé 5 sân bay sau:

- Quốc tế Minsk 2
- Brest

- Vitebsk
- Gomel
- Grodna

VISA



Lễ ký kết Chương trình hợp tác về Văn hóa giữa Việt Nam và Belarus giai đoạn 2020-2022

Belarus có chính sách miễn visa cho nhiều nước trên thế giới với thời gian lưu trú khá dài (30 ngày trở lên). Trong đó có Việt Nam. Công dân các nước này phải đáp ứng những yêu cầu sau:

- Có hộ chiếu hợp lệ;
- Không bay trực tiếp từ hay đến một thành phố ở Nga;
- Có bảo hiểm y tế trong suốt quá trình đi du lịch;
- Đảm bảo tài chính trong chuyến đi

Đối với Việt Nam, công dân nước ta phải đáp ứng thêm một điều kiện nữa đó là đã có visa Schengen trong hộ chiếu

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS



Khai mạc Hội chợ quốc tế Mùa xuân GÔMEL CH Belarus

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA BELARUS

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2019 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2018 thì Belarus đứng thứ 60 về nhập khẩu hàng hóa và thứ 79 về nhập khẩu dịch vụ trên toàn cầu.

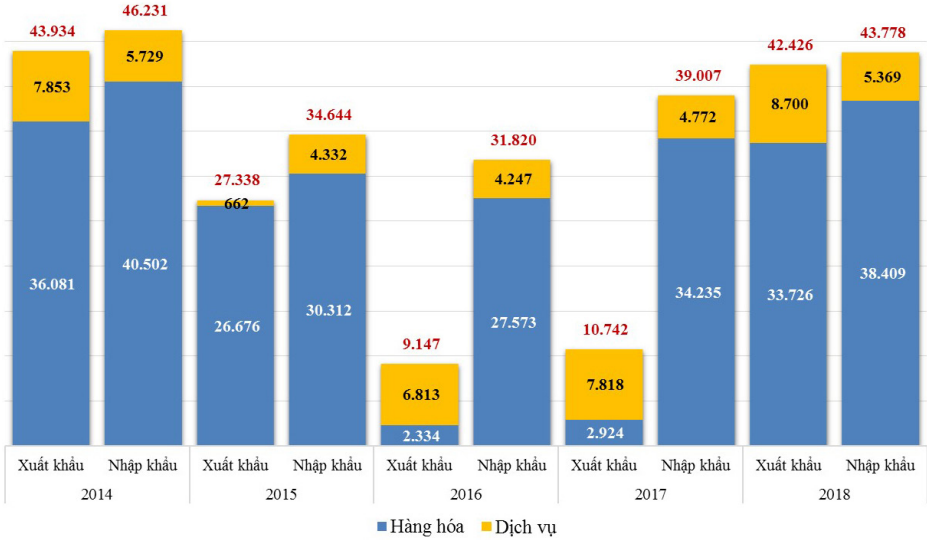
Nền kinh tế Belarus chủ yếu thuộc sở hữu nhà nước (hơn 70% GDP được tạo ra bởi các doanh nghiệp nhà nước chiếm 139% GDP (Ngân hàng Thế giới World Bank, 2018). Chính sách kinh tế - thương mại tập trung phát triển theo hướng mở cửa thị trường, hội nhập với nền kinh tế thế giới, đa dạng hóa quan hệ, tìm kiếm các thị trường mới.

Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Belarus năm 2018 đạt 33.726 triệu USD và nhập khẩu đạt 38.409 triệu USD, thâm hụt 4.683 triệu USD. Về dịch vụ, Belarus xuất khẩu 8.700 triệu USD, nhập khẩu 5.369 triệu USD, thặng dư 3.331 triệu USD.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Belarus giai đoạn 2014 - 2018

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

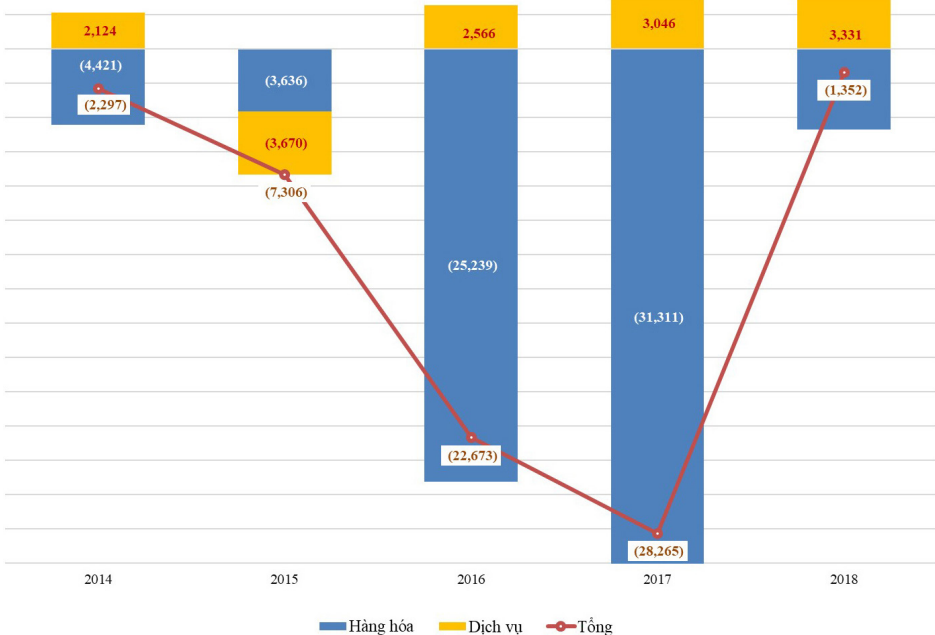
ĐVT: triệu USD



Cán cân thương mại của Belarus giai đoạn 2014 - 2018

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

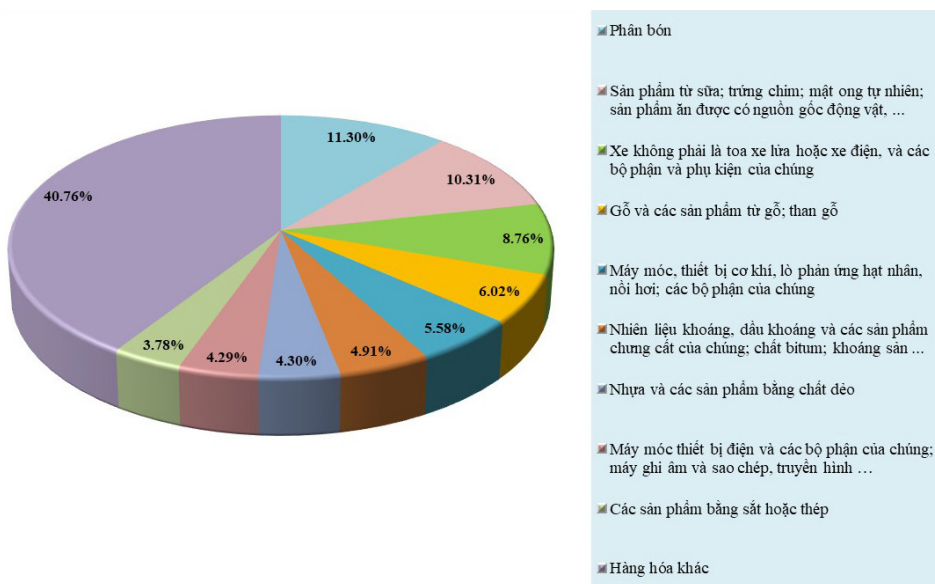
ĐVT: triệu USD



Trong giai đoạn 2014 – 2018, cán cân hàng hóa và dịch vụ liên tục thâm hụt và chạm đáy vào năm 2017 ở mức thâm hụt -28.265 triệu USD do nhập siêu hàng hóa liên tục đạt mức thâm hụt cao nhất vào năm 2017. Kim ngạch xuất nhập khẩu dịch vụ của Belarus trong 2014 – 2018 được duy trì dương ngoại trừ năm 2015 nhập siêu ở mức - 3.670 triệu USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Be-la-rút bao gồm phân bón, các sản phẩm từ dầu mỏ, máy kéo, xe tải, sợi bông, sấm lốp, đồ gỗ... Các mặt hàng nhập khẩu bao gồm dầu, các sản phẩm từ dầu mỏ, khí đốt tự nhiên, khí hóa lỏng, kim loại và các sản phẩm từ kim loại, linh kiện máy móc, thiết bị... Năm 2019, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Belarus được thể hiện cụ thể trong biểu đồ dưới đây.

Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Belarus năm 2019

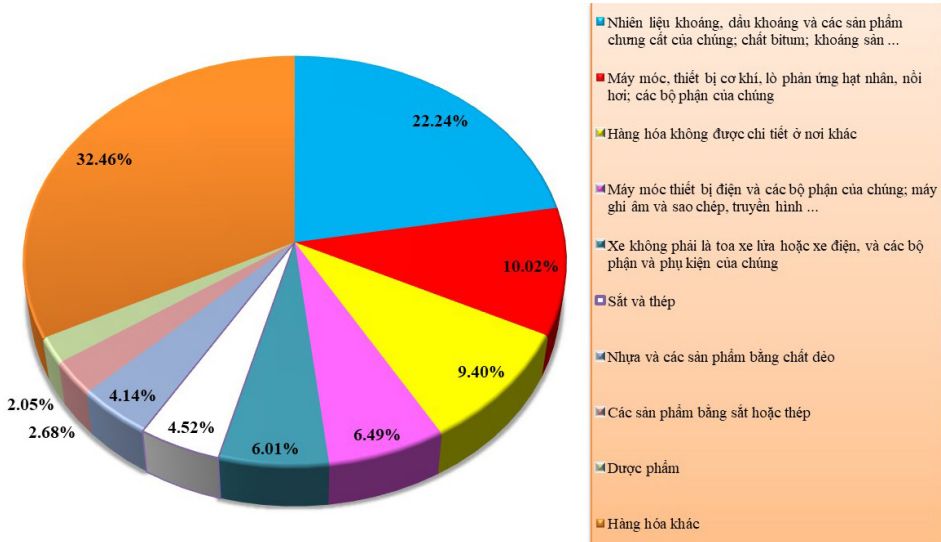


Theo WTO, năm 2018 đối tác xuất khẩu lớn nhất của Belarus là Liên bang Nga 38,5%, Châu Âu (EU 28) 30,2% và Ukraine 12,1% tổng kim ngạch xuất khẩu. Về nhập khẩu, đối tác chính của Belarus bao gồm Liên bang Nga 58,6%, Châu Âu (EU 28) 18,4% và Trung Quốc 7,9% tổng kim ngạch nhập khẩu năm 2018.

Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 41/207 vào thị trường Belarus và là đối tác đứng thứ 38/190 nhập khẩu hàng hóa từ Belarus. Như vậy, quan hệ

thương mại giữa Việt Nam và Belarus vẫn còn rất nhiều tiềm năng mở rộng và phát triển.

Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Belarus năm 2019



Theo số liệu thống kê của Trade map, tính riêng năm 2018, tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Belarus và Việt Nam đạt 115 triệu USD, giảm 14% so với cùng kỳ. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Belarus đạt 53,73 triệu USD, giảm 8,9% so với 2017, chiếm 0,02% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang tất cả các đối tác thương mại năm 2018. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa có xuất xứ từ Belarus vào Việt Nam đạt 61,65 triệu USD, giảm 18,1% so với cùng kỳ, chiếm 0,03% tổng giá trị nhập khẩu của cả nước trong năm 2018.

QUAN HỆ HỢP TÁC THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS

Belarus là một thành viên của Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á - Âu (gồm Việt Nam, Nga, Belarus, Kazakhstan, Armenia, Kyrgyzstan). Hiệp định này đã có hiệu lực từ năm 2016, các doanh nghiệp Việt Nam có rất nhiều lợi thế khi xuất khẩu hàng hóa sang khu vực này, nếu biết tận dụng cơ hội.

Belarus tiếp giáp với một số nước thuộc Liên minh châu Âu (EU) như Ba Lan, Lit Va, Liên bang Nga, các nước SNG (Liên Xô cũ)... và có khu kinh tế tự do mở nằm ở cửa ngõ

EU và Nga, kết nối giao thông tốt cả hàng không, đường sắt, đường bộ rất thuận tiện cho giao thương với các khu vực này. Hàng hóa của Việt Nam, nhất là các mặt hàng nông, thủy hải sản... xuất khẩu vào Belarus không chỉ tiêu thụ tốt tại thị trường 10 triệu dân này, quan trọng hơn là qua đó có thể mở rộng sang thị trường Nga, Liên minh kinh tế Á - Âu, EU... để hưởng các ưu đãi thuế và hải quan khác từ FTA mà Belarus ký với các đối tác này, thông qua việc đưa hàng vào khu kinh tế tự do tiếp tục chế biến sâu thành sản phẩm xuất xứ Belarus. Các doanh nghiệp Belarus rất mong muốn được hợp tác với các đối tác phía Việt Nam để kinh doanh trong các lĩnh vực 2 bên có thể mạnh, nhu cầu, góp phần thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại giữa hai nước ngày càng phát triển hơn.



Gian hàng Thương vụ Việt Nam tại Hội chợ quốc tế Mùa xuân GOMEL

Từ khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam và Liên minh kinh tế Á - Âu (EAEU) có hiệu lực, Việt Nam – Belarus đã cam kết dành cho nhau mức mở cửa thị trường hàng hóa chiếm khoảng 90% số dòng thuế, tương đương khoảng trên 90% kim ngạch thương mại song phương. EAEU cũng là cơ hội để hàng hoá của doanh nghiệp (DN) Việt Nam xuất khẩu sang Belarus có thể được vận chuyển vào bất cứ nước nào trong Liên minh góp phần gia tăng xuất khẩu.

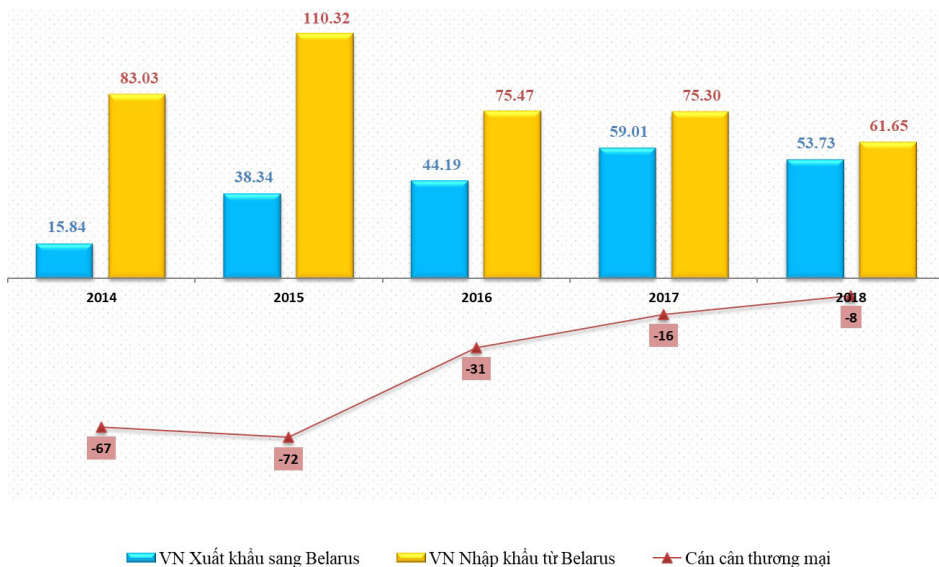
Đến nay, mức ưu đãi thuế quan mà hai bên dành cho nhau cho phép Việt Nam và Belarus tăng khối lượng xuất khẩu sang thị trường của nhau, nhất là các mặt hàng chủ lực (với Việt Nam là các sản phẩm điện thoại di động và linh kiện, dệt may, da giày, nông, thủy sản; với Belarus là các mặt hàng công nghiệp như máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, linh kiện phụ tùng ô tô). Việt Nam và Belarus đang nỗ lực thực hiện các biện pháp nhằm cân bằng hơn cán cân thương mại song phương và đạt mục tiêu nâng kim ngạch thương mại hai chiều lên 500 triệu USD trong thời gian tới.

Tuy nhiên, theo nhận định của doanh nghiệp kinh doanh tại Belarus thì khó khăn lớn nhất trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam - Belarus hiện nay nằm ở khâu logistics, do phía Belarus không có cảng biển, vận chuyển hàng hóa bằng đường không, đường bộ, đường sắt chi phí còn cao.

Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Belarus giai đoạn 2014 - 2018

(Nguồn: Trade Map)

ĐVT: triệu USD



Để giải quyết bài toán về chi phí vận tải khi doanh nghiệp Việt Nam xuất nhập khẩu với thị trường Belarus, chuyên gia cho rằng các doanh nghiệp cần tính đến giải pháp vận tải 2 chiều (chiều đi và chiều về đều có hàng) mới có thể tiết kiệm được phí. Ngoài ra, giải pháp này cũng sẽ góp phần tích cực vào việc làm cân bằng thặng dư thương mại lẫn nhau.



Thứ trưởng Trần Việt Thanh, Cục trưởng cục Sở hữu trí tuệ (NOIP) và ông Dmitry Gil, Lãnh sự Đại sứ quán Belarus tại Việt Nam ký kết hợp tác trong lĩnh vực SHTT

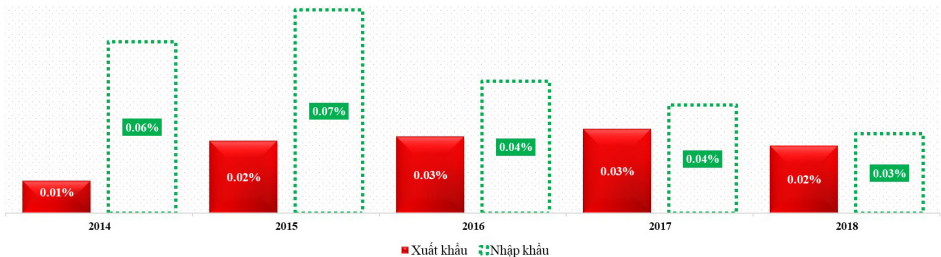
Số liệu thống kê của Trade map ghi nhận Việt Nam thâm hụt cán cân thương mại trong trao đổi hàng hóa với Belarus trong cả giai đoạn 2014 – 2018. Mức thâm hụt thương mại không ngừng được thu hẹp, đỉnh điểm là năm 2018, Việt Nam nhập siêu từ Belarus là 8 triệu USD, giảm 9 lần so với mức nhập siêu chạy đậy 72 triệu USD vào năm 2015.

Tỉ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus so với các thị trường xuất khẩu khác có xu hướng tăng dần trong giai đoạn 2014-2018 tuy nhiên đột ngột chững lại vào năm 2018. Ngược lại, tỉ trọng nhập khẩu từ Belarus so với các quốc gia khác có xu hướng giảm dần trong suốt 5 năm 2014-2018.

Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Belarus so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2014 - 2018

(Nguồn: Trade Map)

ĐVT: triệu USD



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

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Belarus năm 2018 (triệu USD)



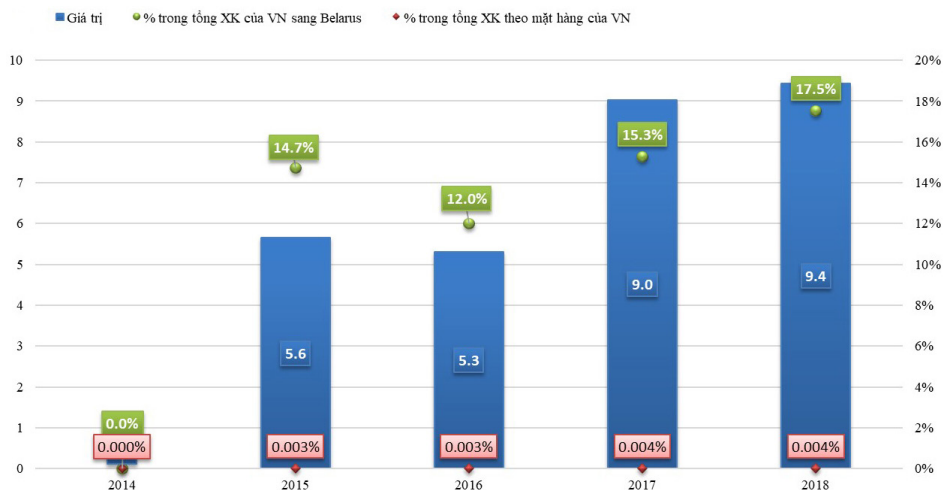
Gian hàng Thương vụ Việt Nam tại Hội chợ quốc tế Mùa xuân GOMEL

Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Belarus năm 2018 là máy móc thiết bị cơ khí, đạt 9,4 triệu USD, tăng 4,5% so với năm 2017, chiếm 17,5% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus, cơ cấu của thị trường Pháp trong tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thị trường thế giới là 0,004%. Trong 2014-2018, mặt hàng này nhìn chung có xu hướng tăng về giá trị và cơ cấu xuất khẩu sang Belarus, ngoại trừ một lần giảm duy nhất vào năm 2016.

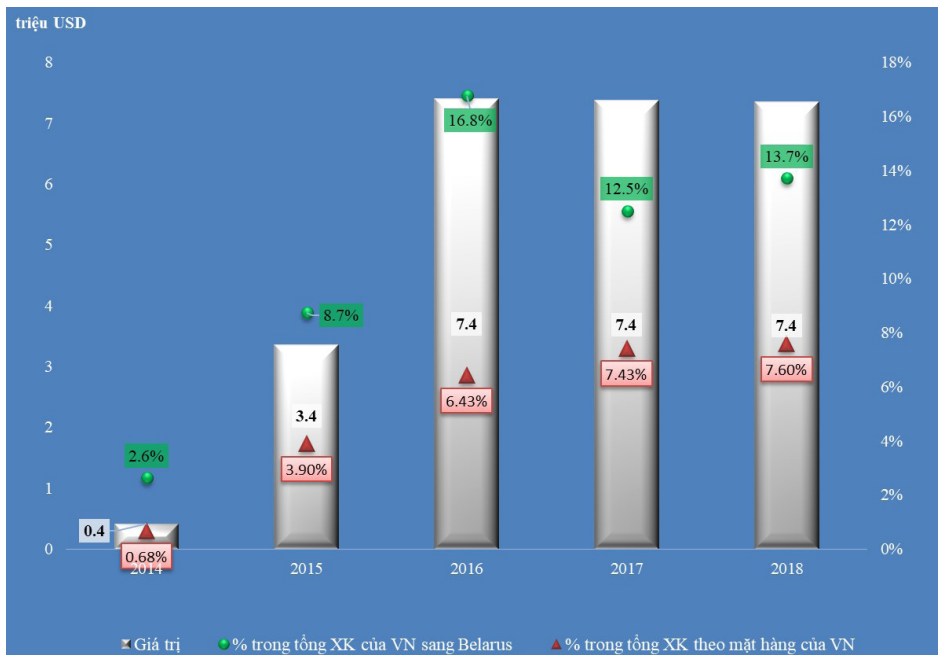
Kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi; các bộ phận của chúng

ĐVT: triệu USD

(Nguồn: Trade Map)



Kim ngạch xuất khẩu trái cây và các loại hạt ăn được; vỏ trái cây hoặc dừa các loại



Tiếp theo là trái cây và các loại hạt ăn được; vỏ trái cây hoặc dưa các loại. Trong giai đoạn 2014-2018, thị trường Belarus duy trì tăng trưởng dương liên tục đối với mặt hàng xuất khẩu này của Việt Nam so với các quốc gia khác. Năm 2018, xuất khẩu mặt hàng này đạt giá trị 7,4 triệu USD, chiếm 13,7% trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus, cơ cấu thị trường Belarus chiếm 7,6% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng của Việt Nam ra thế giới.

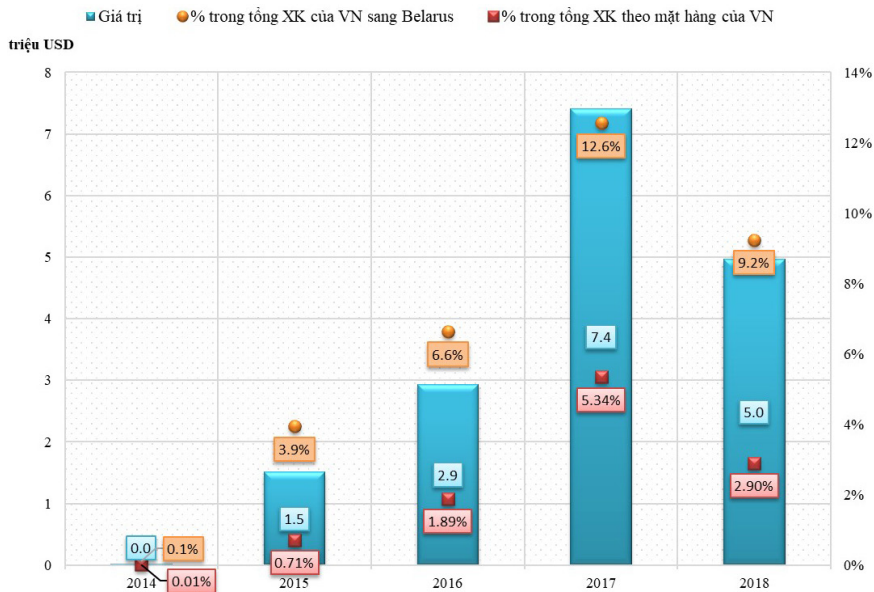
Kim ngạch xuất khẩu máy móc thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi âm và sao chép, truyền hình ...



Xếp ở vị trí thứ 3 là máy móc thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi âm và sao chép, truyền hình ... Mặt hàng này từng đứng đầu về giá trị trong số những mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Belarus vào năm 2014, tuy nhiên lại có xu hướng giảm dần. Năm 2018, mặt hàng này đạt 6,7 triệu USD, giảm 33% so với cùng kỳ, chiếm 12,4% tổng giá trị sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus. Thị trường Belarus chỉ chiếm 0,1% tổng xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thế giới.

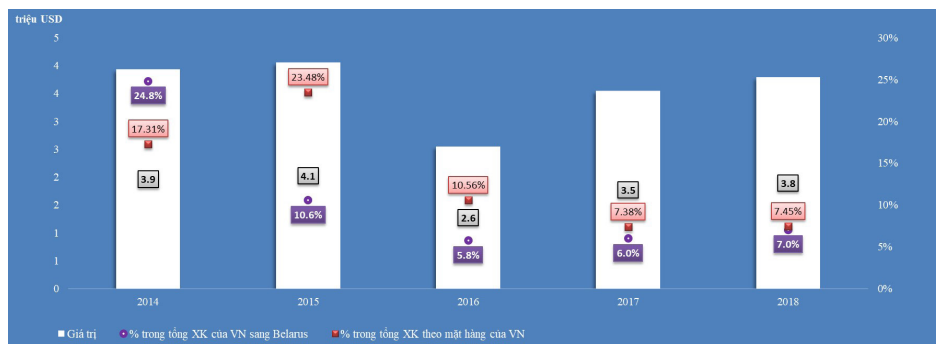
Xếp ở vị trí thứ 4 trong số các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Belarus là Cao su và các sản phẩm từ cao su. Trong giai đoạn 2017-2018, mặt hàng này có xu hướng gia tăng về giá trị và cơ cấu xuất khẩu sang thị trường Belarus. Năm 2017, mặt hàng này đạt đỉnh cao về giá trị xuất khẩu là 7,4 triệu USD, tăng 152,7% so với cùng kỳ, chiếm 12,6% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus, chiếm 5,34% tỉ trọng xuất khẩu các sản phẩm cùng loại của Việt Nam ra thị trường quốc tế. Sau đó, mặt hàng bắt đầu giảm nhẹ về giá trị xuất khẩu.

Kim ngạch xuất khẩu cao su và các sản phẩm cao su



Đứng vị trí thứ 5 mà Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Belarus là Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật không xương sống dưới nước khác. Trong giai đoạn 2014-2018, mặt hàng này có độ tăng trưởng dao động, chạm đáy vào năm 2016 sau đó dần tăng trở lại. Năm 2019, mặt hàng đạt giá trị xuất khẩu 3,8 triệu USD, chiếm 7% tổng xuất khẩu của Việt nam sang Belarus. Thị trường Belarus chiếm 7,45% tổng giá trị xuất khẩu sản phẩm cùng loại ra thị trường quốc tế của Việt Nam.

Kim ngạch xuất khẩu cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật không xương sống dưới nước khác



**Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông, thủy sản
của Việt Nam sang Belarus**

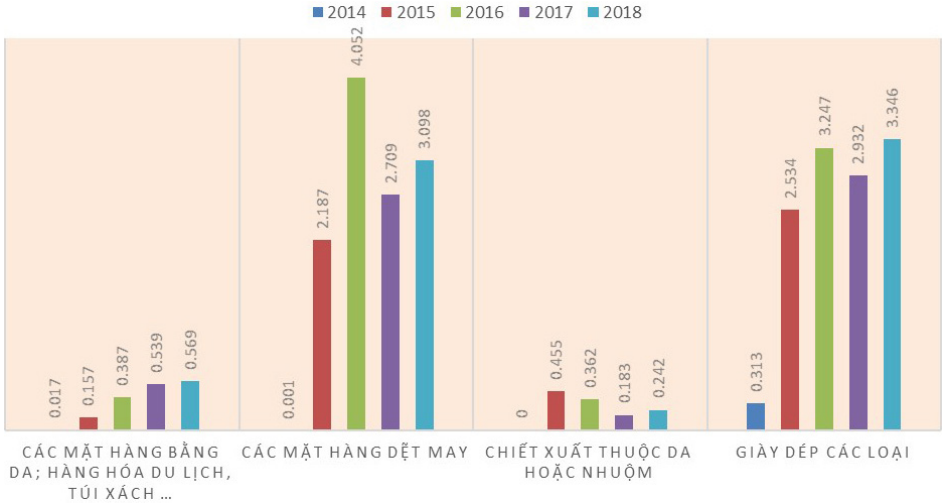
(Nguồn: Trade map)

■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018



Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng dệt may, giày dép của Việt Nam sang Belarus

(Nguồn: Trade map)



MỘT SỐ NHẬN ĐỊNH CỦA CÁC CHUYÊN GIA - LÃNH ĐẠO BELARUS VỀ SẢN PHẨM VIỆT NAM

Ông Valery Sadokho- Đại sứ Cộng hòa Belarus tại Việt Nam nhận xét về sản phẩm café Việt Nam

Trước hết tôi xin nhấn mạnh về tầm quan trọng của mối quan hệ mật thiết giữa Việt Nam và Belarus trong cả một thời gian dài của lịch sử cũng như hiện tại và tương lai. Chính phủ Belarus luôn coi Việt Nam là đối tác quan trọng ở khu vực châu Á cũng như ASEAN.

Hiện nay Belarus nhập khẩu từ Việt Nam các mặt hàng: Gạo, chè, cà phê, hạt tiêu, cao su, hải sản, điện thoại di động... và xuất khẩu sang thị trường Việt Nam các mặt hàng: Phân bón, ô tô tải cho ngành khai thác mỏ, máy kéo nông nghiệp, phụ tùng ô tô...

Belarus cũng trồng cà phê, nhưng vẫn phải nhập khẩu cà phê từ nhiều nước như Ba Lan, Đức... dưới dạng nguyên liệu để chế biến, xuất khẩu. Đây là một thị trường tiềm năng cho cà phê, trong đó có cà phê Việt Nam.

Cà phê Việt Nam có chất lượng tốt và rất thơm ngon. Tôi đã ở Việt Nam hơn 2 năm và rất thích uống cà phê của các bạn. Chúng tôi cũng biết Việt Nam là nước đứng thứ hai thế giới về xuất khẩu cà phê và đây là một trong những điều kiện thuận lợi để Việt Nam và Belarus hợp tác trong lĩnh vực trên.

Hiện tại, Belarus cũng trồng cà phê, nhưng vẫn phải nhập khẩu từ nhiều nước như Ba Lan, Đức... dưới dạng nguyên liệu để chế biến, xuất khẩu. Còn thị trường tiêu dùng, với dân số khoảng 10 triệu người thì không lớn, nhưng Belarus có lợi thế là quốc gia nằm ở trung tâm của châu Âu và có khoảng cách quá gần để tới các nước láng giềng như Latvia, Ukraina, Nga, Ba Lan... Đây là một thị trường mở cho cà phê, trong đó có cà phê Việt Nam. Với khả năng của mình, cà phê Việt Nam hoàn toàn có thể chinh phục thị trường Belarus, các nước SNG và thị trường rộng lớn khác ở châu Âu.

Có thể khẳng định, cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường Belarus rất lớn. Ngoài các sản phẩm hàng hóa như cao su, hạt tiêu, chè, gạo... thì cà phê là mặt hàng rất tiềm năng. Chúng tôi mong muốn được hợp tác với phía Việt Nam để thành lập một liên doanh cà phê tại Belarus. Đây là tiền đề cho sự hợp tác ở các lĩnh vực khác trong tương lai. Hy vọng rằng các doanh nghiệp cà phê Việt Nam quan tâm đến đề xuất này.

(Trích nguồn PV trên báo Công Thương)

Nông sản Việt Nam rộng cửa vào thị trường Belarus

Với hơn 10 triệu dân, Belarus tuy không phải là một thị trường tiêu dùng lớn, nhưng lại có tiềm năng, bởi nhiều mặt hàng nông sản hiện vẫn phải nhập khẩu qua nước thứ ba.

Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á-Âu đang tạo ra nhiều cơ hội xuất khẩu cho các nhóm hàng thế mạnh của Việt Nam vào thị trường Nga và các nước thành viên Liên minh, trong đó có Cộng hòa Belarus. 200 tấn gạo từ Việt Nam là hợp đồng đầu tiên được ký kết giữa Belkoopsouz - Liên hiệp các doanh nghiệp đa ngành tiêu dùng Belarus với Tổng công ty Thương mại Hà Nội Hapro cách đây hơn 1 tháng. Số hàng này đang trên đường vận chuyển trực tiếp đến thủ đô Minsk.

Ông Igor Babko, Giám đốc Công ty TNHH Phương Đông, Belarus cho biết: “Hiệp định thương mại tự do vừa ký kết đem lại cho chúng tôi nhiều lợi ích. 10.000 tấn gạo sẽ được miễn thuế hoàn toàn, điều này cho phép người tiêu dùng của chúng tôi có được sản phẩm gạo chất lượng với giá thành rẻ hơn, tạo sức cạnh tranh với gạo nhập từ một số nước khác như Ấn Độ và Pakistan”.

Hiện hàng trăm điểm bán hàng thực phẩm tại Belarus vẫn nhập khẩu chủ yếu các mặt hàng như gạo, chè, cà phê và nhiều rau củ quả vốn không sẵn có ở đất nước Đông Âu này. Trong khi đó các doanh nghiệp Việt Nam tại Belarus lúc này cũng thờ phào nhẹ nhõm.

Gần 10 năm nay, ông Nông Văn Thìn đầu tư vào Nhà máy sản xuất tinh bột sắn ở Đăk Lăk để cung cấp sản phẩm trực tiếp cho nhiều nhà máy với doanh thu hàng năm không dưới 1 triệu USD. Mặc dù buôn tận gốc, bán tận ngọn, nhưng hàng rào thuế quan cũng khiến sản phẩm này gặp khó khi phải cạnh tranh với tinh bột khoai tây của địa phương.

Ông Nông Văn Thìn, Doanh nghiệp Việt Nam tại Belarus cho biết “Thuế nhập khẩu đầu tiên là 20%, hai năm cuối xuống 15%. Giờ mọi người rất vui mừng khi nghe nói các đồ nông, lâm sản từ Việt Nam sẽ được miễn thuế. Tôi hy vọng vào những năm tới sẽ tăng được lượng hàng nhập từ Việt Nam vào Belarus ít nhất là 2 lần”.

Sau khi Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á-Âu được ký kết, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và các nước trong Liên minh kinh tế dự báo có thể đạt 12 tỷ USD vào năm 2018, gấp ba lần giai đoạn 2008-2012. Trong đó, dự báo xuất khẩu từ Việt Nam sang Belarus tăng 41%.

Ông Nguyễn Quang Hùng - Tổng Giám đốc Công ty cổ phần công nghiệp Âu Việt, kiêm Chủ tịch Hội đồng Doanh nghiệp Việt Nam - Belarus, nhận định: Tiềm năng hợp tác giữa doanh nghiệp Việt Nam - Belarus rất lớn. Nền kinh tế Belarus có các mặt hàng thế mạnh Việt Nam cần như hàng công nghệ, sữa, ngũ cốc, mạch nha, thực phẩm, hàng công nghiệp...



Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân hội kiến ông Alexander Lukashenko, Tổng thống Cộng hòa Belarus

Ngược lại, thị trường Belarus cũng có nhu cầu nhập khẩu lớn các mặt hàng mà Việt Nam có thế mạnh như thủy sản đông lạnh, cà phê, hạt tiêu, lạc và những mặt hàng khác. Những lĩnh vực, ngành hàng nên kinh tế hai bên có thể mạnh lại không cạnh tranh lẫn nhau, cho nên doanh nghiệp hai bên có thể tận dụng các ưu đãi từ Hiệp định

Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu hợp tác đưa sản phẩm vào thị trường của nhau để tiêu thụ rất tốt. Đặc biệt là hàng hóa Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Belarus.

Ông Gusarov Kiryl - Giám đốc Xí nghiệp Glavtorgpred (một đơn vị chuyên nhập khẩu thực phẩm, cây trồng... của Belarus), cho biết: Belarus có nhu cầu lớn các sản phẩm nông sản Việt Nam như cà phê, chè, gạo các loại, hoa... rất mong tìm được đối tác phía Việt Nam đưa những sản phẩm này vào tiêu thụ tại Belarus, hoặc tiếp tục chế biến để mở rộng thị trường sang Nga, EU...

MỘT SỐ SẢN PHẨM CHỦ YẾU VIỆT NAM NHẬP KHẨU TỪ BELARUS



Khóa họp lần thứ XI ủy ban hợp tác khoa học - kỹ thuật Việt Nam - Belarus

Giai đoạn 2014-2018, vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Belarus luôn là phân bón. Năm 2018, mặt hàng đạt 34,17 triệu USD, giảm 37% so với cùng kì, chiếm 55,4% tổng giá trị nhập khẩu từ Belarus, chiếm 6,45% tổng giá trị hàng hóa cùng loại Việt Nam nhập khẩu từ thế giới.

Tiếp theo là mặt hàng phương tiện vận tải và phụ tùng, năm 2018 đạt 8,76 triệu USD tăng 88% so với cùng kì, chiếm 14,21% tổng giá trị nhập khẩu từ Belarus, chiếm 0,58% tổng giá trị hàng hóa cùng loại Việt Nam nhập khẩu từ thế giới.

Mặt hàng sản phẩm có nguồn gốc từ động vật chiếm vị trí thứ 3 trong danh sách những sản phẩm Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ Belarus năm 2018. Năm 2018, mặt

hàng đạt 3,9 triệu USD, tăng 85% so với cùng kì, chiếm 6,33% tổng giá trị nhập khẩu từ Belarus. Thị trường Belarus chiếm 0,61% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam so với các nước trên thế giới.

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Belarus năm 2018 (triệu USD)



HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS



Lễ kí kết thỏa thuận thành lập Hội đồng Doanh nghiệp Việt Nam - Belarus

Theo số liệu thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch – Đầu tư, tính đến tháng 12 năm 2019, Belarus là nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài lớn thứ 73 trong số 135 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam, với 3 dự án còn hiệu lực, tổng vốn đầu tư đăng ký đạt 16,25 triệu USD. Vốn đầu tư bình quân trên 1 dự án 5.41 triệu USD/dự án, rất thấp so với bình quân đầu tư 1 dự án nước ngoài tại Việt Nam là 11,76 triệu USD/dự án.

Năm 2019, Belarus đăng ký mới 2 dự án với số vốn đăng ký cấp mới là 0,05 triệu USD đồng thời giá trị góp vốn, mua cổ phần là 0,02 nâng tổng vốn đăng ký của nhà đầu tư Belarus trong năm 2019 lên 0,07 triệu USD.

Về đầu tư, tính đến nay Belarus mới có 1 dự án đầu tư với tổng vốn đăng ký đạt 16,2 triệu USD đó là dự án liên doanh nhà máy sản xuất, lắp ráp ô tô MAZ Asia. Đến nay, nhà máy đã hoàn tất việc xây dựng với qui mô sản xuất giai đoạn 1 khoảng 1.500 xe tải Maz/ năm và kế hoạch đến năm 2020 sẽ đạt tỉ lệ nội địa hóa 40%. Ngoài ra, Belarus đang có kế hoạch triển khai một số dự án khác như sản xuất, chế biến sữa, thành lập nhà máy lắp ráp xe buýt tại Việt Nam.

CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS TRONG THỜI GIAN QUA

Tiếp tục chuyến thăm chính thức Cộng hòa Belarus, sáng 13/12/2019 (giờ địa phương), tại trụ sở Chính phủ Belarus, Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân đã hội kiến Thủ tướng Belarus Sergey Nikolayevich Rumas. Tại hội kiến, Thủ tướng Sergey Nikolayevich Rumas nhấn mạnh Việt Nam là bạn, đối tác chiến lược của Belarus trong khu vực Đông Nam Á; vui mừng trước những thành tựu kinh tế - xã hội mà Việt Nam đã đạt được trong thời gian qua; cho rằng các chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam hoàn toàn phù hợp và tương đồng với chiến lược phát triển của Belarus như cải tiến công nghệ, phát triển công nghệ cao...

Thủ tướng Belarus cảm ơn Việt Nam đã luôn ủng hộ các ý tưởng của Belarus trên trường quốc tế và tại Liên hợp quốc, đồng thời nêu rõ hai nước có cùng quan điểm về các vấn đề trên trường quốc tế.

Nhấn mạnh hiện nay kim ngạch thương mại song phương giữa hai nước chưa tương xứng với tiềm năng và mong muốn của cả hai bên, Thủ tướng Sergey Nikolayevich Rumas cho rằng hai bên cần tìm ra những phương hướng hợp tác mới để thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại. Belarus nhận thấy cần tăng cường nhập khẩu hàng hóa chiến lược của Việt Nam như thời gian qua, cụ thể là tiếp tục nhập khẩu cao su, các sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam.

Thủ tướng Belarus bày tỏ hy vọng phía Việt Nam sớm giải quyết các vấn đề và cấp phép để Belarus có thể xuất khẩu các sản phẩm từ thịt, sữa và nông sản của mình vào Việt Nam.

Cùng với đó, hai bên cần thúc đẩy hợp tác sản xuất ô tô đã có. Phía Belarus có kinh nghiệm và kỹ thuật công nghệ cao trong sản xuất ô tô. Belarus sẵn sàng xuất khẩu sang Việt Nam xe tải, máy kéo, xe tải lớn, xe buýt; sẵn sàng tài trợ tài chính cho các liên doanh giữa hai nước hoạt động trong lĩnh vực sản xuất ô tô.

Thủ tướng Belarus Sergey Nikolayevich Rumas nhấn mạnh Belarus sẵn sàng xuất khẩu phân bón kali với số lượng lớn cho Việt Nam.

Một hướng hợp tác khác cũng rất có tiềm năng là hợp tác trong lĩnh vực khoa học và công nghệ. Belarus có khả năng và có thể xuất khẩu sang Việt Nam những sản phẩm công nghệ cao, máy móc, thiết bị, dược phẩm; đồng thời sẵn sàng giúp Việt Nam đào tạo các nhà khoa học chuyên sâu về các ngành máy móc, kỹ thuật công nghệ cao, công nghệ nano.

Thủ tướng Belarus Sergey Nikolayevich Rumas cho rằng, lãnh đạo hai nước cần tiếp tục hỗ trợ thúc đẩy quan hệ hợp tác để hai nước tiếp tục gặt hái được những kết quả lớn hơn vì lợi ích và mong muốn của nhân dân Belarus và Việt Nam.

Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân đánh giá trong các lĩnh vực hợp tác giữa hai nước, hợp tác kinh tế phát triển nhưng chưa tương xứng với tiềm năng và quan hệ chính trị tốt đẹp giữa hai nước. Chủ tịch Quốc hội đánh giá cao kết quả chuyến thăm Việt Nam của Phó Thủ tướng Belarus, Ngài Igor Lyashenko tháng 9/2019 vừa qua. Hai bên đã thảo luận và thống nhất nhiều biện pháp cụ thể nhằm đưa hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư phát triển hơn nữa, trước hết là phối hợp triển khai hiệu quả Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU) và Nghị định thư về hỗ trợ sản xuất phương tiện vận tải có động cơ trên lãnh thổ Việt Nam.

Theo Chủ tịch Quốc hội, hai bên cần thúc đẩy phổ biến thông tin về các ưu đãi của hiệp định đến cộng đồng doanh nghiệp hai nước.

Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân vui mừng trước việc Liên doanh Sản xuất ô tô đầu tiên Maz Asia được khánh thành tại tỉnh Hưng Yên vào ngày 26/9/2019; đồng thời nhấn mạnh Việt Nam sẵn sàng tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của liên doanh Maz Asia và mong muốn hai bên tiếp tục có thêm những dự án đầu tư trên lãnh thổ của nhau.

Chủ tịch Quốc hội cho biết tại Việt Nam hàng hóa nông sản dồi dào, phong phú tại nhiều vùng miền và trong suốt 12 tháng trong năm. Do đó, hai bên có thể thiết lập hợp tác liên doanh sản xuất trong các lĩnh vực có tiềm năng và nhu cầu hợp tác như: chế biến nông sản, chế tạo máy nông nghiệp, sản xuất lắp ráp ô tô... Từ đó sẽ rất tốt cho thúc đẩy kinh tế thương mại đầu tư hai nước. Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân mong sản phẩm lắp ráp ô tô Maz sẽ ngày càng đạt chất lượng cao hơn, đáp ứng yêu cầu thực tế của thị trường Việt Nam gần 100 triệu dân và tiến tới chiếm lĩnh thị trường gần 600 triệu dân của ASEAN.

Chủ tịch Quốc hội đề nghị hai bên thúc đẩy triển khai dự án Nhà máy sản xuất và chế biến nông sản thực phẩm tại tỉnh Hưng Yên với số vốn 15 triệu USD tập trung sản xuất các sản phẩm sữa cho thị trường Việt Nam. Cho biết Việt Nam sản xuất cà phê, trà nhưng chế biến để hợp khẩu vị người dân Belarus thì cần có những liên doanh sản xuất để đưa những sản phẩm này vào thị trường Belarus. Trên tinh thần đó, Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân khẳng định Việt Nam hoan nghênh các DN của Belarus đầu tư vào Việt Nam và sẵn sàng tạo điều kiện cho các DN Belarus hợp tác đầu tư kinh doanh hiệu quả, ổn định lâu dài.

Đối với đề nghị gần đây của Belarus về việc thay đổi thời gian đạt tỷ lệ nội địa hóa và chuyển hạn ngạch của bộ linh kiện của năm 2019 sang năm 2020, phía Việt Nam đang trong quá trình tham vấn nội bộ và sẽ sớm thông báo cho phía Belarus.

Theo Chủ tịch Quốc hội, hiện trao đổi thương mại giữa hai nước vẫn có mức tăng trưởng khiêm tốn, chỉ đạt 92,2 triệu USD vào năm 2018.

Hai bên cần tích cực và đề ra nhiều biện pháp nhằm khắc phục những khó khăn hiện tại cũng như tìm kiếm cơ hội hợp tác trong những lĩnh vực tiềm năng mới, phấn đấu nâng

kim ngạch thương mại song phương lên 500 triệu USD vào những năm tới. Để tăng cường hơn nữa hợp tác song phương, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Belarus, Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân đề xuất một số định hướng lớn.



Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân và Chủ tịch Hội đồng Cộng hòa (Thượng viện) Belarus Natalia Kochnova tại cuộc họp báo sau hội đàm

Cụ thể, hai nước cần tiếp tục hoàn thiện các cơ sở pháp lý để thúc đẩy trao đổi thương mại, đầu tư song phương; triển khai đồng bộ và hiệu quả các hiệp định đã ký kết và tìm ra các lĩnh vực hợp tác triển vọng mới.

Hai bên đẩy mạnh việc triển khai kết quả các khóa họp Ủy ban liên Chính phủ Việt Nam-Belarus và Chương trình Hợp tác về lĩnh vực kinh tế giữa hai nước. Cùng với đó là tiếp tục nỗ lực, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ DN hai bên.

Đánh giá cao hai bên đã thành lập Hội đồng DN Việt Nam-Belarus (tháng 5/2018), Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân mong Belarus tạo điều kiện thuận lợi để Việt Nam tăng khối lượng xuất khẩu các mặt hàng thế mạnh truyền thống như các mặt hàng nông nghiệp, thủy hải sản... sang thị trường Belarus; tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho việc thành lập các liên doanh trong lĩnh vực chế biến thực phẩm tại Việt Nam, cũng như cho các DN Việt Nam cung cấp dịch vụ viễn thông tại Belarus, chế biến nông sản tại Belarus...

Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân đề nghị các DN Belarus khi hợp tác với Việt Nam cần chú trọng nâng cao chất lượng hàng hóa cung cấp cho Việt Nam, tăng cường việc trao đổi thông tin với đối tác Việt Nam.

Việt Nam tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho việc đi lại của công dân Belarus bằng việc đưa Belarus vào danh sách 40 nước được Việt Nam áp dụng cấp thị thực điện tử từ ngày 1/2/2017. Về phần mình, Việt Nam cũng mong muốn phía Belarus tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho việc xuất nhập cảnh của công dân Việt Nam, trong đó có việc xem xét điều chỉnh phù hợp các điều kiện đối với công dân Việt Nam để được hưởng chế độ miễn thị thực mới được Belarus áp dụng.

Thủ tướng Sergey Nikolayevich Rumas đánh giá, cách tiếp cận của Việt Nam hiện nay trong tăng cường quan hệ kinh tế thương mại song phương là rất đúng và hai nước cần làm nhiều việc để thực hiện mục tiêu tăng kim ngạch thương mại song phương lên 500 triệu USD.

Về những ý kiến của Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân, Thủ tướng Sergey Nikolayevich Rumas cho rằng những sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam có thể cung cấp cho Belarus là những sản phẩm Belarus không trồng được như chè, cà phê, một số loại hoa quả. Do đó Belarus mong muốn thiết lập một kênh xuất nhập khẩu hai nước.

Về phần mình, Belarus khẳng định sẽ tạo mọi điều kiện cho các DN Belarus có thể đến Việt Nam đầu tư, thành lập các liên doanh sản xuất các sản phẩm nông sản.

Hiện nay giữa hai nước có Liên doanh lắp ráp, sản xuất ô tô Maz Asia. Belarus kỳ vọng lớn đối với liên doanh này, đó là sản xuất ô tô không chỉ cung cấp cho thị trường Việt Nam mà còn là toàn bộ thị trường Đông Nam Á...



Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ hội đàm với Phó Thủ tướng Chính phủ Belarus Igor Lyashenko nhằm trao đổi về các biện pháp tăng cường hơn nữa hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư

Tại hội kiến, Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân, Thủ tướng Belarus và các đại biểu hai nước đã chia sẻ một số thông tin liên quan đến việc Belarus chuẩn bị thành lập liên doanh sản xuất sữa và một số sản phẩm sữa tại Việt Nam; về tạo điều kiện thuận lợi trong cấp visa cho công dân hai nước; cấp học bổng học tiếng Nga một năm đầu cho sinh viên Việt Nam; Belarus muốn tăng cường hợp tác với các trường đại học Việt Nam trong nghiên cứu khoa học, đề xuất hướng tới việc xem xét mở đường bay thẳng hai nước hoặc quá cảnh tại Belarus nhằm tăng lượng khách du lịch hai bên...

Cũng trong khuôn khổ chuyến thăm chính thức Belarus của Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân, ngày 12/12, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ đã hội đàm với Phó Thủ tướng Chính phủ Belarus Igor Lyashenko nhằm trao đổi về các biện pháp tăng cường hơn nữa hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư, góp phần củng cố quan hệ hữu nghị truyền thống và hợp tác nhiều mặt giữa Việt Nam và Belarus.

Tại hội đàm, hai bên nhất trí rằng hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Belarus phát triển tích cực thời gian qua nhưng vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và quan hệ chính trị tốt đẹp giữa hai nước. Kinh tế Việt Nam và Belarus có tính bổ sung và không cạnh tranh với nhau. Hai bên cần đẩy mạnh xuất nhập khẩu các mặt hàng hai nước có nhu cầu và thế mạnh như xe tải, thiết bị, phụ tùng, phân bón, sữa từ Belarus và nông thủy sản, dệt may và giày dép từ Việt Nam.

Hai bên thống nhất cần tiếp tục nỗ lực đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp hai bên, trong đó cần thúc đẩy hoạt động hiệu quả của Hội đồng Doanh nghiệp Việt Nam-Belarus và các khóa họp của Ủy ban Liên Chính phủ Việt Nam-Belarus và Chương trình hợp tác về lĩnh vực kinh tế giữa hai nước.

Ngoài ra, hai bên cho rằng cần thúc đẩy các hình thức hợp tác mới, bao gồm tạo điều kiện để các doanh nghiệp hai nước thành lập các liên doanh sản xuất các mặt hàng thế mạnh của nhau nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường nội địa của Việt Nam và Belarus, tiến tới xuất khẩu sang thị trường ASEAN và Liên minh kinh tế Á-Âu. Trong đó, hai bên nhất trí hỗ trợ thực thi Nghị định thư về hỗ trợ sản xuất phương tiện vận tải có động cơ tại Việt Nam đối với Liên doanh MAZ Asia; thúc đẩy thành lập các liên doanh bảo dưỡng cho các sản phẩm xe tải, xe khách cũng như máy kéo MTZ tại Việt Nam... Các biện pháp này sẽ góp phần sớm nâng kim ngạch thương mại hai chiều lên 500 triệu USD như mục tiêu được lãnh đạo cấp cao hai nước đề ra.

Hai Phó Thủ tướng đã trao đổi và thống nhất nhiều biện pháp thúc đẩy hơn nữa hợp tác giữa Việt Nam và Belarus trên các lĩnh vực giáo dục và đào tạo, khoa học và công nghệ, kĩ thuật quân sự cũng như thúc đẩy hợp tác địa phương bao gồm giữa Hà Nội và Minsk, Hải Phòng và Vitevsk.

Phó Thủ tướng Igor Lyashenko cũng thông báo Chính phủ Belarus đã quyết định đáp ứng đề nghị của Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ về việc cấp học bổng cho các học sinh Việt Nam trong thời gian học dự bị tiếng Nga tại Belarus, áp dụng từ năm 2020.

Trong khuôn khổ chuyến thăm Belarus, chiều 13/12, tại Belarus, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ cũng đã thăm Công ty công nghệ cao ADANI, Nhà máy sản xuất ô tô, xe tải MAZ - những DN hàng đầu của Belarus đang hợp tác với Việt Nam./.

(Trích nguồn TTXVN)

THỨC ĐẨY HỢP TÁC GIỮA VIỆT NAM VÀ BELARUS TRONG LĨNH VỰC KINH TẾ, THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP

Trong khuôn khổ chuyến thăm Việt Nam của Phó Thủ tướng Chính phủ Cộng hòa Belarus Igor Lyashenko từ ngày 24 đến 27 tháng 9 năm 2019, ngày 25 tháng 9 năm 2019 tại Trụ sở Bộ Công Thương, Thứ trưởng Đặng Hoàng An đã tiếp và làm việc với Thứ trưởng Bộ Công nghiệp Cộng hòa Belarus Alexander Ogorodnikov.

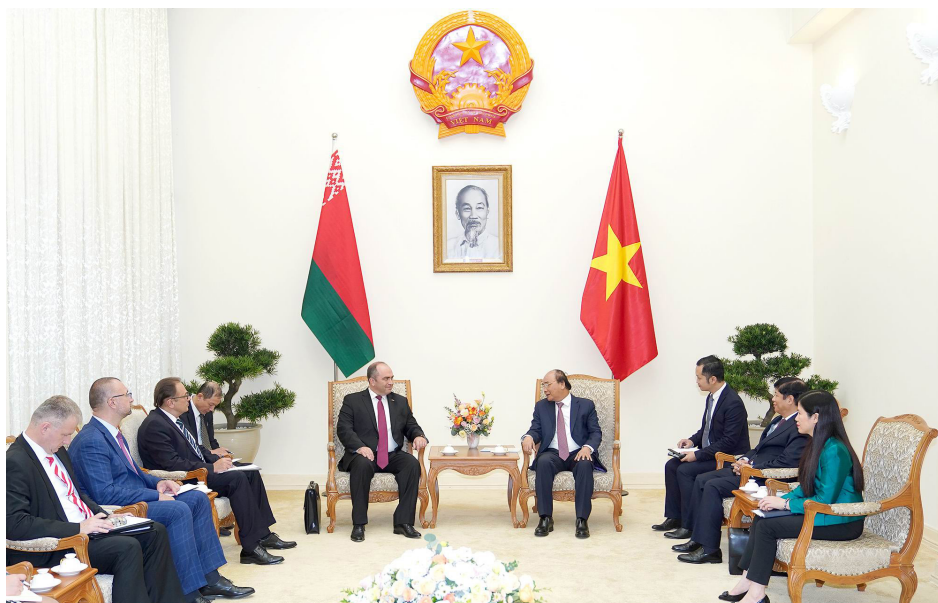
Thành phần tham dự về phía Việt Nam có đại diện Bộ Công Thương, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Ủy ban quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Tham gia đoàn công tác từ phía Belarus có đại diện Bộ Công nghiệp, Đại sứ quán Cộng hòa Belarus tại Việt Nam, Lãnh đạo Tập đoàn Maz, Belshina và các doanh nghiệp khác của Belarus.

Tại buổi tiếp, hai Bên đã dành thời gian để đánh giá hợp tác giữa hai nước trong thời gian qua và cùng nhận định rằng, mặc dù Hiệp định FTA giữa Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á - Âu (Belarus là một trong những thành viên) đã có hiệu lực được 03 năm nay, tuy nhiên kim ngạch thương mại giữa hai nước chưa có những bứt phá, chưa tương xứng với tiềm năng hiện có và mối quan hệ truyền thống hữu nghị giữa Việt Nam và Belarus.

Đánh giá Việt Nam là đối tác quan trọng nhất của Belarus tại khu vực Đông Nam Á, Thứ trưởng Bộ Công nghiệp Belarus hy vọng trong thời gian tới, hai Bên sẽ mở rộng hợp tác trên tất cả các lĩnh vực kinh tế - thương mại, khoa học công nghệ, giáo dục đào tạo, du lịch... Đối với lĩnh vực công nghiệp nói riêng, Thứ trưởng Alexander Ogorodnikov đặc biệt chú trọng đến việc đầu tư thành lập nhà máy sản xuất ô tô tải, ô tô khách, ô tô buýt nhằm phục vụ nhu cầu của thị trường Việt Nam và xuất khẩu sang các nước thứ ba.

Thứ trưởng Đặng Hoàng An nhận định kim ngạch song phương giữa hai nước quá khiêm tốn, mặc dù các mặt hàng có thể mạnh có tính bổ sung cho nhau và hiện nay Việt Nam nhập siêu lớn từ Belarus. Thứ trưởng đề nghị Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Công nghiệp Belarus tiếp tục phối hợp, tạo các điều kiện thuận lợi nhất cho doanh nghiệp để họ có cơ hội tìm kiếm hợp tác, trao đổi, thực hiện các dự án cụ thể nhằm cân bằng cán cân thương mại. Hai Bên cần nỗ lực hơn nữa để đạt được mục tiêu kim ngạch 500 triệu đô la Mỹ vào những năm tới mà Lãnh đạo cấp cao hai nước đề ra.

Về phần mình, Thứ trưởng Alexander Ogorodnikov cung cấp thông tin về chính sách ưu đãi của Chính phủ Belarus dành cho nhà đầu tư nước ngoài, các khu vực kinh tế tự do



Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tiếp Phó Thủ tướng Cộng hòa Belarus Igor Lyashenko

của Belarus và các lĩnh vực mà hai nước có tiềm năng hợp tác. Belarus có các nhà máy sản xuất lớp ô tô sử dụng lượng lớn nguyên liệu cao su tự nhiên của Việt Nam. Do đó, phía bạn cũng đề nghị hai Bên thành lập liên doanh sản xuất lớp ô tô tại Belarus, sử dụng nguyên liệu cao su của Việt Nam để tiêu thụ tại thị trường Liên minh Kinh tế Á – Âu, thành lập liên doanh sản xuất phân bón Kali tại Việt Nam. Phía Belarus cũng mong muốn tăng cường hợp tác trao đổi về các sản phẩm công nghệ sinh học, công nghệ thông tin, chế biến quặng...

Kết thúc buổi làm việc, hai bên đã chứng kiến việc ký kết Thỏa thuận hợp tác Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam, Công ty Belarussian Oil Trade House và Công ty Cổ phần Belshina về hợp tác lâu dài về mua bán cao su tự nhiên.

Theo số liệu Hải quan Việt Nam, kim ngạch thương mại song phương Việt Nam – Belarus năm 2018 đạt 88,4 triệu USD (giảm 12,6 % so với năm 2017), trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus chỉ đạt 5,5 triệu USD (giảm 23% so với năm 2017), nhập khẩu của Việt Nam từ Belarus đạt 82,9 triệu USD (giảm 11,8% so với năm 2017).

Trong nửa đầu năm 2019, trị giá xuất khẩu hàng hóa sang Belarus đạt 2,4 triệu đô la Mỹ (trong đó chủ yếu các mặt hàng: thủy sản, điện thoại và linh kiện và hàng điện tử), nhập khẩu từ Belarus đạt 38,7 triệu đô la Mỹ (chủ yếu là phân bón các loại, máy móc, thiết bị).

(Vụ Thị trường châu Âu - châu Mỹ)

HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM – LIÊN MINH KINH TẾ Á ÂU

TỔNG QUAN



Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh và Bộ trưởng phụ trách Thương mại Ủy ban Kinh tế Á-Âu (EEC) Nikishina Veronika đã đồng chủ trì Khóa họp lần thứ 3 Ủy ban hỗn hợp thực thi Hiệp định (UBHH)

Diễn tiến đàm phán FTA Việt Nam - EAEU

28/3/2013: FTA Việt Nam – Liên minh thuế quan Nga-Belarus-Kazakhstan chính thức khởi động đàm phán

Tổng cộng có 8 vòng đàm phán chính thức (vòng cuối cùng tại Hà Nội ngày 8-14/12/2014), nhiều vòng không chính thức

Ngày 15/12/2014: Hai bên đã ký Tuyên bố chung kết thúc đàm phán

Ngày 29/5/2015: Hai bên chính thức ký kết FTA Việt Nam – Liên minh Kinh tế Á-Âu (Ngày 29/5/2014: ba nước Nga, Belarus, Kazakhstan đã thành lập Liên minh Kinh tế Á-Âu thay cho Liên minh thuế quan trước đây, và kết nạp thêm hai thành viên mới là Cộng hòa Armenia và Cộng hòa Kyrgyzstan)

Ngày 5/10/2016: FTA Việt Nam – Liên minh Kinh tế Á Âu chính thức có hiệu lực.

VỀ ĐỐI TÁC EAEU

- **Thành viên:** Liên minh Kinh tế Á Âu bao gồm 4 Thành viên chính thức là Nga, Belarus, Kazakhstan và Armenia. Riêng Kyrgyzstan thì hiện đang trong giai đoạn phê chuẩn để trở thành Thành viên chính thức
- **Tổng diện tích:** Hơn 20tr km²
- **Dân số** (tính đến 1/1/2015): 182 triệu người
- **GDP** năm 2014 đạt khoảng hơn 2.200 tỷ USD
- **Tài nguyên thiên nhiên:** nhiều dầu mỏ, than đá, quặng sắt
- **Các sản phẩm nhập khẩu chính từ Việt Nam:** điện thoại và linh kiện, máy vi tính và sản phẩm điện tử, hàng dệt may, giày dép, thủy sản, cà phê, hạt điều, gạo, rau quả
- **Các sản phẩm xuất khẩu chính sang Việt Nam:** xăng dầu, sắt thép, phân bón, máy móc thiết bị

CÁC NỘI DUNG CHÍNH CỦA FTA VIỆT NAM - EAEU

Cấu trúc

FTA Việt Nam-EAEU bao gồm: 15 Chương

Các Chương chính là:

Nhóm về hàng hóa: Các Chương Thương mại hàng hóa, Quy tắc xuất xứ, Phòng vệ thương mại, Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS), Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT), Thuận lợi hóa và hải quan...

Nhóm khác: Các Chương Thương mại dịch vụ, Đầu tư, Sở hữu trí tuệ, Thương mại điện tử, Cạnh tranh, Pháp lý và thể chế. Riêng Chương Thương mại Dịch vụ, Đầu tư và di chuyển thể nhân được đàm phán song phương giữa Việt Nam và Liên Bang Nga và các cam kết đạt được chỉ áp dụng song phương giữa hai nước (không áp dụng cho các đối tác khác trong EAEU).

Các Phụ lục về mở cửa thị trường Hàng hóa, Dịch vụ, Đầu tư, Quy tắc xuất xứ...

Nội dung

❖ Các cam kết về thuế quan

□ Cam kết của EAEU

Cam kết mở cửa thị trường hàng hóa (qua loại bỏ thuế quan) của EAEU cho Việt Nam có thể chia thành các nhóm sau:

- Nhóm loại bỏ thuế quan ngay sau khi hiệp định có hiệu lực (EIF): gồm 6.718 dòng thuế, chiếm khoảng 59% biểu thuế
- Nhóm loại bỏ thuế quan theo lộ trình cắt giảm từng năm và sẽ loại bỏ thuế quan

ở năm cuối của lộ trình (muộn nhất là đến 2025): gồm 2.876 dòng thuế, chiếm khoảng 25% biểu thuế

- Nhóm giảm ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực 25% so với thuế hiện tại và sau đó giữ nguyên: bao gồm 131 dòng thuế, chiếm khoảng 1% biểu thuế
- Nhóm không cam kết (N/U): bao gồm 1.453 dòng thuế, chiếm 13% biểu thuế (nhóm này được hiểu là EAEU không bị ràng buộc phải loại bỏ hay giảm thuế quan, nhưng có thể đơn phương loại bỏ/giảm thuế nếu muốn)
- Nhóm áp dụng biện pháp Phòng vệ ngưỡng (Trigger): gồm 180 dòng thuế, chiếm khoảng 1,58% biểu thuế: Đây là biện pháp nửa giống Hạn ngạch thuế quan (có ngưỡng giới hạn về số lượng), nửa giống Phòng vệ (có thủ tục tham vấn đánh giá về khả năng gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa nơi nhập khẩu)
 - Sản phẩm áp dụng: Một số sản phẩm trong nhóm Dệt may, Da giày và Đồ gỗ được quy định trong Phụ lục về các sản phẩm áp dụng Biện pháp phòng vệ ngưỡng trong Hiệp định
 - Quy tắc áp dụng: Đối với mỗi sản phẩm, mỗi năm sẽ áp dụng một ngưỡng mà nếu khối lượng nhập khẩu sản phẩm đó vào EAEU vượt quá ngưỡng quy định cho năm đó thì phía EAEU sẽ ngay lập tức thông báo bằng văn bản cho phía Việt Nam.

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

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

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

- Thời gian áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng: Thông thường Quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng có hiệu lực (được áp dụng) trong 6 tháng; nhưng nếu khối lượng nhập khẩu sản phẩm bị áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng vượt quá 150% mức ngưỡng theo quy định vào ngày bắt đầu áp dụng biện pháp phòng vệ ngưỡng, thì thời gian áp dụng biện pháp này có thể được kéo dài thêm 3 tháng.
- Nhóm Hạn ngạch thuế quan: chỉ bao gồm 2 sản phẩm là gạo và lá thuốc lá chưa chế biến

□ Cam kết của Việt Nam

Cam kết mở cửa thị trường hàng hóa của Việt Nam cho EAEU chia làm 4 nhóm:

- Nhóm loại bỏ thuế quan ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực (EIF): chiếm khoảng 53% biểu thuế



Khóa họp lần thứ 3 Ủy ban hỗn hợp thực thi Hiệp định (UBHH)

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

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ **Đại sứ quán Việt Nam tại Belarus**

Địa chỉ: 220040 Minsk, Mozajskovo 3.

Điện thoại: +(375) 172 473879

Fax: +(375) 172 473879

Email: dsqvn.belarus@mofa.gov.vn

➤ **Thương vụ Việt Nam tại Belarus**

Địa chỉ: Minsk 220030, Krasnoarmeyskaia 22A/67, Belarus

Điện thoại: +(375) 17 2260647

Fax: (+375) 172 260647

Email: by@moit.gov.vn

➤ **Đại sứ quán Belarus tại Việt Nam**

Địa chỉ: Số 66 Tô Ngọc Vân, Quảng An, Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: + (84 24) 37 19 29 74

Fax: + (84 24) 3718 68 56

Email: vietnam@mfa.gov.by

Website: <http://vietnam.mfa.gov.by/>

CÂU LẠC BỘ DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU TP.HCM (VEXA)



Câu lạc bộ Doanh nghiệp Xuất khẩu Tp.HCM gọi tắt là VEXA (Vietnam Exporters Association in Ho Chi Minh City) được thành lập vào ngày 16/11/2010, trực thuộc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM (ITPC) là cánh tay nối dài thực hiện công tác xúc tiến thương mại và đầu tư, đặc biệt là thúc đẩy xuất khẩu.

Đối tượng tham gia VEXA

- Các doanh nghiệp xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu tiềm năng, các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ xuất khẩu (ngân hàng, tài chính, dịch vụ xuất nhập khẩu, logistics...) hoạt động trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành trong cả nước.
- Các Hiệp hội ngành nghề, hợp tác xã ... doanh nghiệp FDI đăng ký tham gia dưới dạng hội viên liên kết.

Câu Lạc Bộ Doanh Nghiệp Xuất Khẩu Thành Phố Hồ Chí Minh (VEXA)

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92-96 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3910 4947; 0908 11 77 02 (Ngọc Linh)

Email: vexa@itpc.gov.vn; linhntn@itpc.gov.vn;

Website: www.itpc.gov.vn

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

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

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

Website: www.itpc.gov.vn

