



ĐỀ ÁN THÀNH LẬP

HỘI ĐỒNG DOANH NGHIỆP VIỆT – NGA

GIẢI ĐOẠN 2008 – 2015

1. Sự cần thiết thành lập Hội đồng doanh nghiệp Việt - Nga:

Việt nam và Liên bang Xô viết (Liên xô cũ) đã thiết lập quan hệ ngoại giao từ ngày 30/1/1950 và luôn duy trì, củng cố mối bang giao mật thiết này.

Sau thời kỳ ngưng trệ do hậu quả của việc Liên xô tan rã, quan hệ Việt nam-Liên bang Nga dần phục hồi và có những bước phát triển mạnh mẽ từ nửa cuối thập kỷ 90 của thế kỷ XX và những năm đầu thế kỷ XXI, kế thừa và phát huy mối quan hệ hợp tác kinh tế truyền thống với Liên Bang Nga. Từ năm 1997, Việt nam và Liên bang Nga thường xuyên trao đổi các đoàn cấp cao, thể hiện rõ mối quan hệ truyền thống và hợp tác nhiều mặt vốn có, đặc biệt là chuyến thăm Việt Nam của Tổng thống Nga Putin năm 2006, chuyến thăm Nga của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng năm 2007.

Trong những năm qua, Việt Nam và LB Nga đã và đang trải qua quá trình chuyển đổi nền kinh tế, mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế thương mại với nhiều quốc gia trên thế giới và hội nhập kinh tế toàn cầu. Cả hai nước đã giành được những thành tựu to lớn trong phát triển kinh tế, thương mại và đầu tư. Hơn bất cứ khi nào, các doanh nghiệp Việt Nam và LB Nga đang đứng trước nhiều cơ hội thuận lợi nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại song phương vốn vẫn còn rất khiêm tốn, chưa tương xứng với tiềm năng của từng nước.

Đối với Việt Nam, Nga là thị trường tiềm năng với dung lượng lên đến 450 tỷ USD. Với chiến lược phát triển đi thẳng vào ngành công nghệ cao, công nghiệp chế tạo, khai thác, viễn thông... thị trường Nga đã có một khoảng trống lớn về hàng tiêu dùng. Đây chính là phần thị trường dành cho các nước có lợi thế về lao động như

Việt Nam. Ngoài ra, thị trường Nga khá dễ tính, chưa áp dụng hàng rào kỹ thuật làm hạn chế hàng nhập khẩu như các thị trường Mỹ, Nhật, EU... Chính vì vậy, hàng Việt Nam dễ xâm nhập thị trường bạn hơn. Tuy nhiên một điều mà các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu tâm là các doanh nghiệp của nhiều nước cũng đang tích cực phát triển thị trường này. Như vậy sức ép cạnh tranh về giá và chất lượng đang dồn lên các doanh nghiệp Việt Nam và cộng đồng kinh doanh Việt Nam tại Nga. Bên cạnh đó, trở ngại về thanh toán tiền hàng và điều kiện địa lý đã làm tăng chi phí và thời gian đối với hoạt động xuất khẩu vào các thị trường này. Chính vì vậy việc mở rộng hợp tác kinh tế với các thị trường truyền thống và đầy tiềm năng này được dự báo sẽ là bài toán khó đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Hợp tác đầu tư được coi là điểm sáng trong quan hệ Việt - Nga. Đầu tư của Nga đang góp phần trong công cuộc đổi mới và phát triển kinh tế của Việt Nam, trong đó không thể không nhắc đến Xí nghiệp liên doanh dầu khí Vietsovpetro đã góp phần quan trọng vào hoạt động xuất khẩu của Việt Nam. Ngoài ra, Nga còn có nhiều dự án đầu tư, tập trung vào các ngành công nghiệp xây dựng và dịch vụ. Bên cạnh đầu tư của Nga vào Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam cũng có 11 dự án đầu tư sang Nga với tổng vốn trên 33 triệu USD, chủ yếu trong lĩnh vực dệt may, chế biến thực phẩm, sản xuất vật liệu xây dựng. Đặc biệt trong chuyến thăm Nga năm 2007 của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng, các doanh nghiệp Việt Nam và Nga đã ký kết 12 hợp đồng/ thỏa thuận hợp tác với tổng trị giá đạt 1,148 tỷ USD. Ngoài hợp tác trong các lĩnh vực truyền thống như dầu khí, công nghiệp điện lực, hai nước đang phối hợp mở rộng trong lĩnh vực chế tạo máy, điện năng, khai khoáng, tài chính - ngân hàng, nông nghiệp, thú y, du lịch và hàng không dân dụng. Đặc biệt, mới đây ngày 8/7/2008, Tcty viễn thông toàn cầu Gtel và Tập đoàn Vimpelcom - nhà cung cấp dịch vụ di động lớn thứ nhì Nga - đã ký hợp đồng liên doanh chính thức cho ra mắt **Công ty cổ phần viễn thông di động GTel Mobile.**

Để tăng cường hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt - Nga, cần có những giải pháp cần thiết từ hai phía. Chính phủ hai nước cần phối hợp triển khai các chương trình xúc tiến thương mại và đầu tư như tổ chức diễn đàn, hội thảo, triển lãm..., hỗ trợ cơ chế đối thoại giữa cộng đồng doanh nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi để khai thông về mặt thủ tục hành chính, đặc biệt là thủ tục hải quan, visa, thủ tục lập chi nhánh,

văn phòng đại diện, tăng cường hợp tác khoa học kỹ thuật và đào tạo chuyên gia. Về phía doanh nghiệp cần tăng cường tham gia hội chợ/ triển lãm, cung cấp thông tin về thị trường của nhau, tăng cường trao đổi các đoàn doanh nghiệp thăm viếng lẫn nhau, tìm hiểu cơ hội hợp tác buôn bán giữa hai nước. Để thực hiện mục tiêu này, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã ký các bản Thỏa thuận hợp tác với Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga, Phòng Thương mại Saint Peterburg nhằm thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại, đầu tư giữa cộng đồng doanh nghiệp Việt nam- Nga.

Đặc biệt vào ngày 3/9/2007, trước thềm chuyến thăm Nga của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng, Phòng Thương mại Nga đã thành lập Hội đồng Doanh nghiệp Nga -Việt do Ông Slipentruk- Tổng giám đốc Công ty Đầu tư tài chính Metropol thuộc Tập đoàn Metropol- làm Chủ tịch nhằm thúc đẩy quan hệ giữa các doanh nghiệp hai nước thông qua việc tổ chức xúc tiến, quảng bá, tìm kiếm thị trường...Việc thành lập Hội đồng này đã được hai Thủ tướng Việt Nam và LB Nga rất hoan nghênh, ủng hộ và thể hiện trong Thông cáo chung giữa 2 Thủ tướng. Và để phát huy vai trò của mình, cuối tháng 11/2007, Hội đồng Doanh nghiệp Nga-Việt đã tổ chức một đoàn hơn 100 doanh nghiệp Nga sang thăm, tìm hiểu cơ hội hợp tác và gặp gỡ với nhiều bạn hàng tiềm năng của Việt Nam. Trong chuyến thăm, phía Bạn cũng đã đề nghị phía Việt Nam sớm thành lập Hội đồng doanh nghiệp tương ứng nhằm hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp hai bên. Đại sứ quán Việt Nam tại LB Nga cũng đã có nhiều thư điện gửi Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam thông báo phía Bạn rất mong muốn phía Việt Nam có những hoạt động nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại hai nước, mà trước mắt là sớm thành lập Hội đồng doanh nghiệp Việt – Nga. (Công điện mật số: 185/HT ngày 10/10/2007, Công điện mật số: 237/HT ngày 25/12/2007, Công điện mật số 22/1/2008 ngày 22/1/2008)

2. Vai trò của Hội đồng doanh nghiệp Việt - Nga

Trong bối cảnh Việt Nam đã là thành viên WTO, việc hỗ trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp trong các hoạt động xúc tiến và xuất khẩu sẽ không còn nữa. Do vậy việc thành lập một Hội đồng doanh nghiệp để phục vụ các hoạt động xúc tiến chung cho toàn cộng đồng là một hình thức phù hợp.

Hội đồng doanh nghiệp Việt – Nga sẽ tập hợp doanh nghiệp đã, đang có quan hệ kinh doanh với thị trường Nga và các tổ chức của doanh nghiệp có liên quan để thực hiện vai trò và chức năng như sau:

- Góp phần thúc đẩy và mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và LB. Nga vốn đã có truyền thống.
- Tăng cường công tác quảng bá thông tin về chính sách kinh tế cởi mở và thuận lợi của Việt Nam, giới thiệu tiềm năng thương mại, đầu tư và du lịch; thông qua các buổi thuyết trình, đối thoại về chính sách kinh tế, thương mại, đầu tư... của Việt Nam, Hội đồng góp phần phổ biến chính sách của Chính phủ đến cộng đồng doanh nghiệp Bản, đặc biệt đối với thị trường Nga còn có cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại LB Nga.
- Làm cầu nối giữa các cơ quan Chính phủ và doanh nghiệp nhằm truyền tải thông tin và phản ánh nhu cầu thực tế của doanh nghiệp trong quá trình hợp tác phát triển thương mại.
- Tham gia các hoạt động của Chính phủ và các Bộ ngành liên quan trong khuôn khổ của Hội đồng.
- Tạo kênh thường xuyên để doanh nghiệp hai nước gặp gỡ, tập trung trao đổi trực tiếp và khai thác hữu hiệu cơ hội hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư;
- Hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam đang kinh doanh tại thị trường Nga phát triển, tạo cơ sở để các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước xuất khẩu hàng thông qua chính các doanh nghiệp Việt tại Nga.
- Hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp Việt kiều mong muốn trở thành những đại diện, đại lý của các doanh nghiệp trong nước phân phối sản phẩm ra nước ngoài. Hơn nữa, họ cũng đóng vai trò là cầu nối cung cấp thông tin về tập quán, phương thức kinh doanh của nước sở tại nhằm giúp doanh nghiệp trong nước nắm bắt nhu cầu thị trường và mở rộng xuất khẩu.
- Tranh thủ sự ủng hộ của các tổ chức xúc tiến thương mại của Nga, Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam tại Liên bang Nga. Hiện các tổ chức này đang hoạt động tích cực để thúc đẩy quan hệ Việt - Nga và rất ủng hộ việc thành lập Hội đồng doanh nghiệp Việt - Nga.

3. Cơ cấu tổ chức của Hội đồng và tiến độ thực hiện :

Hội đồng sẽ có hình thức tổ chức và hoạt động như sau:

- **Về cơ cấu:** Bao gồm: Ban Cố vấn Hội đồng, Ban Lãnh đạo Hội đồng, Ban Thư ký Hội đồng và các doanh nghiệp thành viên.

Ban Cố vấn Hội đồng: gồm có các đại diện (cấp vụ) của các Bộ ngành liên quan như: Văn Phòng Chính phủ, Bộ Ngoại Giao, Bộ Công thương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, Bộ Lao động thương binh và xã hội, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Tổng cục Hải quan, ...

Ban Lãnh đạo Hội đồng: gồm có các đại diện doanh nghiệp lớn có quan hệ và kinh nghiệm kinh doanh và đầu tư tại thị trường Nga.

Ban Thư ký Hội đồng: đặt tại Ban Quan hệ Quốc tế - VCCI, bao gồm đại diện của Ban QHQT và các Ban chuyên môn của VCCI.

Các doanh nghiệp thành viên: bao gồm tất cả các doanh nghiệp quan tâm tới việc thiết lập quan hệ, thúc đẩy hợp tác kinh doanh, đầu tư, du lịch, khoa học công nghệ.

Ban Lãnh đạo Hội đồng họp định kỳ 6 tháng 1 lần để tổng kết và đề ra các hoạt động cho năm tiếp theo. Ngoài ra Ban lãnh đạo cũng tiến hành các cuộc họp đột xuất khi cần cần thiết.

- **Về thời gian hoạt động:** dự kiến giai đoạn đầu từ năm 2008 đến năm 2015. Kế hoạch hoạt động của Hội đồng dự kiến sẽ có 2 giai đoạn

Giai đoạn 1:(năm 2008): Chuẩn bị cho việc thành lập Hội đồng.

- Trình đề án thành lập Hội đồng lên Thủ tướng Chính phủ, Văn phòng Chính phủ và các Bộ ngành liên quan.
- Trình Bộ Tài chính về phương án hỗ trợ tài chính cho các hoạt động của Hội đồng.

- Tập hợp danh sách các Hiệp hội, doanh nghiệp, tổ chức xúc tiến... quan tâm đến mở rộng quan hệ với thị trường Liên bang Nga.
- Gửi Phiếu thăm dò nhu cầu tham gia Hội đồng tới các doanh nghiệp - Mời các doanh nghiệp tham gia thành viên Hội đồng doanh nghiệp.
- Thăm dò và triển khai vận động tài trợ từ các doanh nghiệp Việt Nam và Nga, các tổ chức xúc tiến thương mại của Nga.
- Chuẩn bị cơ sở vật chất ban đầu cho hoạt động của Hội đồng.
- Thành lập Ban thư ký Hội đồng
- Tổ chức lễ ra mắt Hội đồng.
- Tổ chức một số hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư nếu điều kiện cho phép.

Giai đoạn 2 : (2009-2015) Triển khai kế hoạch hoạt động của Hội đồng.

4. **Kế hoạch hoạt động của Hội đồng:**

4.1. Xúc tiến phát triển kinh tế, thương mại thông qua các hoạt động:

- Tổ chức đoàn đi khảo sát thị trường Nga dành cho lãnh đạo các Hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực kinh doanh phù hợp.
- Phối hợp với Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam tại LB. Nga, Hội người Việt tại LB. Nga, các Trung tâm thương mại của người Việt tại Nga, các doanh nghiệp trong nước có quan hệ và kinh nghiệm kinh doanh với thị trường Nga giới thiệu và quảng bá các sản phẩm của các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam thông qua cộng đồng người Việt tại Nga và các doanh nghiệp đang kinh doanh và có trụ sở tại Nga.
- Phối hợp với Hội đồng doanh nghiệp Nga - Việt (Phân ban Nga), Sứ quán Liên bang Nga tại Việt Nam và các Phòng Thương mại Công nghiệp của Nga, Sứ quán và thương vụ Việt Nam tại Nga tổ chức các buổi gặp gỡ doanh nghiệp, giới thiệu tiềm năng hợp tác, đầu tư, cơ hội kinh doanh nhằm tạo điều kiện tìm kiếm đối tác cho doanh nghiệp hai nước...
- Tổ chức thuyết trình, tọa đàm, giao lưu với doanh nghiệp Việt kiều, doanh nghiệp lớn trong nước có quan hệ, có kinh nghiệm kinh doanh lâu năm với thị trường Nga theo chuyên đề cụ thể: trao đổi kinh nghiệm, hoàn thiện kỹ năng

đàm phán, biện pháp nâng cao năng lực xuất khẩu, cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Tổ chức đoàn doanh nghiệp tham dự các hoạt động xúc tiến, hội chợ triển lãm tại Nga và một số nước Đông Âu.
- Tổ chức các khoá đào tạo, cung cấp thông tin phục vụ doanh nghiệp về thủ tục pháp lý, thủ tục hải quan, cơ chế tài chính, bảo hộ thương hiệu, những quy định cần thiết khi xuất khẩu hàng vào Nga.

4.2 Xây dựng cơ sở thông tin dữ liệu phục vụ cho công tác xúc tiến thương mại:

- Xây dựng website của Hội đồng nhằm:
 - Cung cấp thông tin liên quan đến nội dung những Hiệp định, thoả thuận... đã ký kết;
 - Cung cấp thông tin về thủ tục hải quan, cơ chế tài chính, những quy định cần thiết khi xuất khẩu hàng Nga và một số nước Đông Âu,
 - Cập nhật thông tin thị trường; cung cấp số liệu về giao dịch thương mại, đầu tư ...,
 - Thông tin về cơ hội kinh doanh, nhu cầu tìm đối tác giữa doanh nghiệp hai bên.
 - Tập hợp các địa chỉ giao dịch thiết yếu của Việt Nam và LB. Nga: các Bộ, ngành, các tổ chức xúc tiến, Hiệp hội; ĐSQ và thương vụ Việt nam tại các nước CP, ĐSQ và CQĐD LB. Nga tại Việt Nam ...
- Phát hành bản tin hàng tháng nhằm cung cấp các thông tin cập nhật, thông tin thị trường, ngành hàng, chính sách, tập quán thương mại, ... cho các doanh nghiệp thành viên Hội đồng.
- Phát hành một số tài liệu/ sách về biểu thuế, chính sách thuế, hải quan... hỗ trợ doanh nghiệp trong kinh doanh với thị trường Nga.

4.3. Tiến hành khảo sát, lấy ý kiến doanh nghiệp Việt Nam, tập hợp những khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trong quá trình giao dịch, làm ăn với thị trường Nga; ghi nhận ý kiến phản ánh của các doanh nghiệp, Hiệp hội ngành nghề, **bao gồm cả những doanh nghiệp Việt Nam tại Nga** ... Những ý kiến, đóng góp này sẽ được phản ánh, đóng góp tại mỗi kỳ họp UBLC hai nước.

4.3. Làm cầu nối giữa các cơ quan chính phủ và khu vực doanh nghiệp nhằm truyền tải thông tin và phản ánh nhu cầu thực tế của doanh nghiệp trong quá trình hợp tác phát triển thương mại. Xây dựng mối quan hệ đối thoại giữa doanh nghiệp và các cơ quan chức năng để kiến nghị với Chính phủ về chính sách khuyến khích kinh doanh và đầu tư với thị trường Nga nói riêng và thị trường Đông Âu nói chung.

5. Dự kiến nguồn tài chính:

Tài chính cho các hoạt động của Hội đồng theo nguyên tắc: Các hoạt động mang tính chất xúc tiến vì lợi ích chung cộng đồng sẽ do ngân sách hỗ trợ. Các hoạt động mang lại lợi ích riêng của các doanh nghiệp tham gia sẽ do doanh nghiệp đóng góp và có một phần hỗ trợ của ngân sách từ nguồn chi sự nghiệp kinh tế.

Hoạt động của Hội đồng dự kiến dựa vào các nguồn tài chính sau:

- Đóng góp và đầu tư ban đầu của Hội đồng, lấy từ nguồn kinh phí dành cho hoạt động xúc tiến của VCCI ...
- Hỗ trợ của Chính phủ từ nguồn chi sự nghiệp kinh tế cấp hàng năm.
- Vận động tài trợ và đóng góp từ các tổ chức, các doanh nghiệp trong và ngoài nước.
- Nguồn thu từ các hoạt động của Hội đồng như đào tạo, ấn phẩm...

Dự trù kinh phí phục vụ cho các hoạt động của Hội đồng mỗi năm là 2,5 tỷ đồng (Xin gửi kèm dự trù kinh phí hoạt động cho năm 2009)

6. Kiến nghị:

Đề nghị Thủ tướng Chính phủ cho phép thành lập Hội đồng doanh nghiệp Việt - Nga với thời gian hoạt động giai đoạn đầu từ 2008-2015 và chỉ đạo các Bộ ngành liên quan hỗ trợ Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam trong việc triển khai các hoạt động của Hội đồng.