

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

Tháng 10
2021

Thị trường
Na Uy



MỤC LỤC

Chương 1: Kinh doanh ở Na Uy	03
Chương 2: Môi trường kinh tế và chính trị	09
Chương 3: Quy định thương mại, hải quan và các tiêu chuẩn	13
Chương 4. Bán hàng và dịch vụ tại thị trường Na Uy	46
Chương 5: Thương mại song phương giữa Việt Nam và Na Uy	69
Chương 6: Môi trường đầu tư	83
Chương 7: Văn hóa trong kinh doanh và những điều lưu ý	103
Chương 8: Liên hệ	118

Chương 1: Kinh doanh ở Na Uy

Tổng quan thị trường

Na Uy là một trong bốn nước Bắc Âu chính - Đan Mạch, Phần Lan, Na Uy và Thụy Điển - là những quốc gia tiên tiến, thu nhập cao và có tính kết nối cao. Mặc dù mỗi quốc gia có thị trường và đặc điểm riêng biệt của mình, nhưng họ có một số hợp lực nhất định gắn kết các thị trường này lại với nhau. Hiện nay 4 quốc gia Bắc Âu này được nhiều công nhận là nền kinh tế phát triển với các sản phẩm, công nghệ và dịch vụ tiên tiến và hàng đầu.

Đại dịch Covid-19 đã có tác động đáng kể đến nền kinh tế Na Uy vào năm 2020 và đến cả năm 2021. Đến 30/9/2021, 84,6% dân số Na Uy trên 18 tuổi đã được tiêm chủng đầy đủ. Hầu hết các hạn chế tại quốc gia đã được dỡ bỏ từ ngày 25/9/2021.

Sau đợt phong tỏa đầu tiên vào tháng 3/2020, GDP của Na Uy đã giảm hơn 10% kể từ tháng 2 đến tháng 4. Tuy nhiên, chính phủ đã áp dụng chính sách tài khóa nhằm giảm bớt tác động tiêu cực của đại dịch đối với nền kinh tế Na Uy, một phần khác được hỗ trợ bởi quỹ tài sản có chủ quyền của Na Uy (Quỹ Hưu trí Chính phủ Toàn cầu, hay còn gọi là Quỹ Dầu mỏ), và GDP dự kiến sẽ vượt qua mức trước đó vào cuối năm 2021. Vào tháng 9/2021, tỷ lệ thất nghiệp là 5,1% và tỷ lệ lạm phát được đo bằng Chỉ số Giá tiêu dùng là 3,4%. Ngân hàng Trung ương Na Uy đã tăng lãi suất từ 0 lên 0,25% vào ngày 23/9/2021.

- Mặc dù hầu hết các hạn chế để phòng ngừa Covid-19 dự kiến sẽ được dỡ bỏ vào cuối năm 2021, nhưng đại dịch sẽ tiếp tục tác động đến xã hội Na Uy trong năm 2022 và đương nhiên cũng sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến việc kinh doanh của các công ty trong nước và quốc tế tại đây.
- Na Uy là một quốc gia hiện đại, giàu năng lượng và được coi là một trong những quốc gia giàu có nhất thế giới với GDP bình quân đầu người tính theo sức mua tương đương (PPP) vượt quá 63.500 USD. Thu nhập cũng được phân bổ đồng đều hơn, biến mỗi người dân đều trở thành người tiêu dùng tiềm năng.
- Vị thế đối ngoại tài chính của Na Uy rất mạnh từ góc độ toàn cầu và quốc gia này có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy môi trường tự do cho ngoại thương.

- Na Uy là một đất nước rất giàu tài nguyên thiên nhiên như dầu khí, thủy điện, cá, rừng và khoáng sản. Nền kinh tế Na Uy phụ thuộc nhiều vào ngành khai thác và chế biến dầu khí.
- Na Uy là nước xuất khẩu khí đốt tự nhiên lớn thứ 3 thế giới và nước xuất khẩu dầu thô lớn thứ 15. Đội tàu buôn của Na Uy là một trong những đội tàu hiện đại nhất trong số các quốc gia hàng hải và được xếp hạng lớn thứ 4 về giá trị. Các ngành công nghiệp chính khác, chẳng hạn như vận tải biển xa bờ, đóng tàu, đánh bắt và nuôi cá, công nghệ thông tin, sản phẩm giấy và bột giấy cũng như chế biến kim loại nhẹ cũng phát triển mạnh và vững chắc.
- Nền kinh tế Na Uy có sự kết hợp giữa hoạt động thị trường tự do và sự can thiệp của chính phủ. Chính phủ kiểm soát các lĩnh vực quan trọng, chẳng hạn như lĩnh vực xăng dầu và chính phủ duy trì quyền kiểm soát đối với một số doanh nghiệp nhà nước quy mô lớn là một số doanh nghiệp nhà nước thuộc sở hữu hoàn toàn và một số doanh nghiệp nhà nước có tỷ lệ vốn chiếm ưu thế và có quyền kiểm soát.
- Phần lớn Na Uy có chung đường biên giới ở phía đông với Thụy Điển; vùng cực bắc của Na Uy giáp với Phần Lan ở phía nam và Nga ở phía đông; và giáp Đan Mạch ở phía nam thông qua eo biển Skagerrak. Đường bờ biển rộng lớn của Na Uy hướng ra Bắc Đại Tây Dương và Biển Barents.
- Với dân số nằm trong 323.802 km², Na Uy là một trong những quốc gia có mật độ dân cư thưa thớt nhất ở Châu Âu. Đây là một quốc gia hẹp và nhiều núi dài gần 1.600 dặm với đường bờ biển khúc khuỷu.
- Na Uy là một quốc gia có nền chính trị ổn định và tiên bộ.
- Hầu hết người Na Uy thông thạo tiếng Anh và nhiều người có quan hệ gia đình và văn hóa rất chặt chẽ với các nước khác trong vùng.
- Đạo đức kinh doanh của Na Uy tương tự như các quốc gia châu Âu khác.
- Na Uy không phải là thành viên của Liên minh châu Âu (EU) nhưng được liên kết với EU thông qua hiệp định Khu vực kinh tế châu Âu (EEA). Nhờ EEA, Na Uy thực tế là một phần của thị trường chung của EU, ngoại trừ trong lĩnh vực thủy sản và nông nghiệp.

- Na Uy tham gia ký kết Hiệp định Schengen, đảm bảo việc di chuyển tự do của người dân và không có kiểm soát biên giới nội bộ giữa 22 trong số 27 Quốc gia Thành viên EU, cũng như Na Uy, Iceland, Thụy Sĩ và Liechtenstein. Kiểm soát hộ chiếu giữa các nước Schengen đã được quy định lại vào năm 2017.

Thách thức trên thị trường

Thị trường Na Uy vẫn có sự cạnh tranh từ nhà cung cấp toàn cầu và nội địa. Nhiều doanh nghiệp trong nước là các công ty gia đình trải qua nhiều thế hệ, và hiện đang được dẫn dắt bởi các doanh nhân thế hệ thứ hai hoặc thứ ba, là những người có học vấn cao và có kiến thức sâu rộng. Thị trường phổ thông của Na Uy quan tâm đến giá cả và thường được phục vụ bởi các nhà cung cấp địa phương và/hoặc nhập khẩu giá rẻ. Tiêu chí về giá được đưa lên trước tiêu chí chất lượng và ích lợi. Các nhà xuất khẩu không muốn cạnh tranh về giá thì nên có kế hoạch hợp tác với các đối tác bản địa tiến hành chiến lược tiếp thị qui mô.

Cơ hội thị trường

Na Uy nằm ở khu vực phát triển của châu Âu và là một quốc gia có đời sống cao. Na Uy cũng được xem là một thị trường để thử nghiệm và nghiên cứu. Hơn nữa, mức năng suất lao động của Na Uy là kết quả của sự đầu tư cao vào chất lượng của lực lượng lao động. Hệ thống giáo dục ở Na Uy có định hướng cao đối với việc giảng dạy ngoại ngữ. Tiếng Anh được sử dụng rộng rãi và được coi như ngôn ngữ kinh doanh tại đây.

Chiến lược thâm nhập thị trường

Sử dụng đối tác bản địa làm đại lý hay nhà phân phối hiện vẫn là phương thức phổ biến để thâm nhập thị trường Na Uy và tiếp cận người tiêu dùng Na Uy. Đại lý hoặc nhà phân phối giúp sản phẩm thâm nhập thị trường dễ dàng nhờ họ thông hiểu thị trường và có sẵn mạng lưới. Trong văn hóa kinh doanh của Na Uy, quan hệ giao tiếp đóng vai trò quyết định đối với giao dịch.

Quan hệ Việt Nam – Na Uy

Việt Nam và Na Uy thiết lập quan hệ ngoại giao ngày 25/11/1971.

Việt Nam mở Đại sứ quán tại Oslo năm 1978, đóng cửa năm 1982 và mở lại ngày 23/12/2009.

Na Uy mở Đại sứ quán tại Hà Nội năm 1996, mở lãnh sự quán tại Thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 21/5/1999.

Ngày 25/11/2021 là tròn 50 năm thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam – Na Uy (25/11/1971 - 25/11/2021). Với bề dày quan hệ ngoại giao cũng như thiện chí của hai nước đến nay mối quan hệ này đã trở nên gần gũi và vững chắc trên nhiều mặt. Hai nước đã thường xuyên tổ chức các đoàn cấp cao thăm và làm việc. Sự hợp tác giữa hai nước đã tiến triển cùng với sự phát triển nhanh chóng và năng động của Việt Nam.

Nhiều công dân Việt Nam đã được hưởng lợi từ hệ thống giáo dục xuất sắc của Na Uy. Hàng chục suất học bổng chính phủ Na Uy cấp hàng năm đã cho phép công dân Việt Nam theo học tại Na Uy cũng như các chương trình liên kết tổ chức với các trường đại học của Việt Nam.

Na Uy là một trong những quốc gia phương Tây đầu tiên thiết lập quan hệ với Việt Nam. Điều này cho thấy rõ mối quan hệ thân thiết giữa Việt Nam với Na Uy và các nước Bắc Âu trên phương diện lịch sử. Mối quan hệ trong suốt 5 thập kỷ qua đã và đang phát triển ngày càng khăng khít, bền chặt hơn, và đạt được nhiều thành quả tốt đẹp. Tất cả là nhờ sự hợp tác dựa trên bình đẳng, đầu tư và trao đổi thương mại. Điều này thực sự cho thấy rõ sự phát triển của Việt Nam trong thời gian qua

Về kinh tế, thương mại thì Na Uy và Việt Nam đều có bờ biển dài và phụ thuộc nhiều vào kinh tế biển. Chính điều này đã trở thành nền tảng vững chắc trong mối quan hệ giữa hai nước. Giờ đây chúng ta đã có sự gắn kết chặt chẽ hơn rất nhiều trong lĩnh vực nuôi trồng thủy sản. Tháng 5/2021, Bộ Công thương và Thủy sản Na Uy đã ký Ý định thư với Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam về việc hợp tác trong lĩnh vực nuôi trồng thủy sản. Đây là một bước tiến rất quan trọng đối với cả hai nước.

Đặc biệt Na Uy và Việt Nam đang hợp tác rất chặt chẽ trong giải quyết các vấn đề về môi trường, như giải quyết tình trạng phá rừng, hay ô nhiễm nhựa trên biển. Na Uy đang tích cực hỗ trợ Việt Nam và các nước Đông Nam Á trong vấn đề xử lý rác thải nhựa trên biển. Có thể nói đây cũng là một trong những điểm nhấn trong mối quan hệ hợp tác song phương giữa hai nước, và cả trong quan hệ giữa Na Uy với ASEAN nói chung và Việt Nam nói riêng.

Thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Na Uy đang tiếp tục tăng trưởng, hai nước vẫn tiếp tục cố gắng hoàn tất quá trình đàm phán và ký kết Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và khối Mậu dịch Tự do châu Âu, gồm các nước Na Uy, Thụy Sĩ, Iceland, Lichtenstein. Quá trình đàm phán đã kéo dài rất nhiều năm. Khi ký kết được Hiệp định này, cả hai bên đều sẽ có được những tiềm năng và lợi thế lớn trong đầu tư, trao đổi thương mại, đặc biệt là trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp, khi mà nền kinh tế các nước đều bị ảnh hưởng.

Những thành quả đạt được khi Việt Nam và Na Uy cùng tham gia các diễn đàn đa phương. Với ASEAN, năm 2020 đã kỷ niệm 5 năm quan hệ đối tác đối thoại, và đang hướng đến 5 năm hợp tác tiếp theo. Trong khi đó, tại Hội đồng bảo an Liên hợp quốc, sự hợp tác giữa Na Uy và Việt Nam tại đây cũng là minh chứng rõ ràng cho những tiềm năng chúng ta có thể đạt được tại các diễn đàn đa phương.

Việt Nam có tiềm năng lớn trong xuất khẩu các loại thủy sản, chẳng hạn như các loại tôm cá nhiệt đới. Rất nhiều doanh nghiệp Na Uy đã thấy được tiềm năng xuất khẩu công cụ và công nghệ nuôi trồng, đánh bắt thủy sản sang Việt Nam. Xuất khẩu thủy hải sản từ Na Uy sang Việt Nam tăng nhanh chóng, không chỉ cá hồi, mà còn có cua hoàng đế,... Đây là lĩnh vực có rất nhiều cơ hội phát triển trong tương lai. Na Uy đã đặt ra những tham vọng rất cao đối với thị trường Việt Nam. Việt Nam có tốc độ phát triển kinh tế nhanh, tầng lớp trung lưu đang dần trở nên đông đảo hơn, do đó việc xuất khẩu thủy hải sản từ Na Uy sang Việt Nam sẽ thành công lớn. Về phía Việt Nam cũng nằm trong top các quốc gia xuất khẩu thủy hải sản trên thế giới. Hiện Việt Nam cũng đang xuất khẩu tôm chất lượng cao sang Na Uy.

Một trong những hoạt động mà Na Uy có thể hỗ trợ cho Việt Nam đó là đầu tư vào năng lượng tái tạo. Đây là lĩnh vực có tiềm năng rất lớn đối với cả hai nước. Nhiều doanh nghiệp Na Uy đang mong muốn đầu tư vào lĩnh vực này ở Việt Nam. Ngoài ra, mới đây, Chính phủ Na Uy vừa công bố một Quỹ Đầu tư ứng phó với biến đổi khí hậu, để giúp các nước đang phát triển đầu tư vào năng lượng tái tạo. Quỹ này chủ yếu sẽ hỗ trợ các nước đang nỗ lực thực hiện chuyển đổi xanh, từ sử dụng nhiên liệu hóa thạch sang các năng lượng xanh như gió, mặt trời. Và Việt Nam với sự phát triển kinh tế nhanh chóng và nhu cầu cao về năng lượng, chắc chắn sẽ cần nhiều đầu tư hơn nữa vào lĩnh vực năng lượng tái tạo.

Ngoài ra, du lịch cũng là lĩnh vực nhiều tiềm năng hợp tác. Từ trước khi dịch bệnh xảy ra, trong nhiều năm liền, số lượng du khách Na Uy tới Việt Nam tăng lên nhanh chóng, và khi dịch bệnh kết thúc, sẽ có rất nhiều du khách Na Uy sẽ tới Việt Nam. Ở chiều ngược lại, năm 2019, có rất nhiều nhóm du khách Việt Nam tới Na Uy, để từ đó di chuyển đến các nước Bắc Âu khác. Khi dịch bệnh Covid-19 được kiểm soát, việc hợp tác du lịch giữa hai nước sẽ lại tiếp tục phát triển.

Chương 2: Môi trường kinh tế và chính trị

Điều kiện tự nhiên

Vị trí địa lý: Na Uy nằm phía Bắc châu Âu, được bao quanh là biển Bắc và Đại Tây Dương, phía Đông giáp Thụy Điển và giáp một phần nhỏ của Nga và Phần Lan.

Biên giới đất liền của Na Uy với Phần Lan là 709 km, với Thụy Điển là 1.666 km, và với Nga là 191 km.

Khí hậu Na Uy là băng giá. Dọc theo bờ biển là khí hậu ôn đới được điều chỉnh bởi dòng chảy Bắc Đại Tây Dương. Ở phía sâu trong nội địa lạnh hơn với lượng mưa nhiều hơn và mùa hè lạnh giá hơn. Có mưa quanh năm ở bờ biển phía Tây

Địa hình chủ yếu của Na Uy là các cao nguyên cao và núi non hiểm trở xen giữa là các thung lũng màu mỡ. Đồng bằng nhỏ, phân tán, bờ biển khúc khuỷu bởi các vịnh hẹp, phi Bắc là một vùng băng giá.

Na Uy có tổng diện tích là 323.802 km². Trong đó đất liền 304.282 km², diện tích mặt nước 19.520 km². Trong đó đất nông nghiệp: 2,7% (đất canh tác: 2,1%, đất trồng cây lâu năm: 0,1%, đồng cỏ lâu năm: 0,5%) rừng: 27,8%, đô thị: 69,5%. (dự tính 2018)

Tài nguyên thiên nhiên: dầu mỏ, khí ga, quặng sắt, đồng, chì, kẽm, titanium, quặng pyrit, nickel, cá, gỗ, năng lượng hydro.

Dân số Na Uy: 5.509.591 (7/2021).

Dân tộc: Na Uy: 83,2% (bao gồm khoảng 60.000 người dân tộc Sasmi – là dân tộc lớn nhất tại Na Uy), dân tộc Châu Âu khác: 8,3%, dân tộc khác ngoài Châu Âu: 8.5%.

Hầu hết người Na Uy sống ở phía Nam, nơi khí hậu ôn hòa hơn và có kết nối tốt hơn với lục địa Châu Âu. Các cụm dân cư có ở dọc theo bờ biển Bắc ở phía Tây Nam, và dân cư Skprisrak ở phía Đông Nam. Các khu vực sâu trong nội địa của phía Bắc vẫn còn thưa thớt dân cư

Ngôn ngữ: có hai ngôn ngữ Na Uy chính thức được sử dụng là Bokmal và Nynorsk, một phần nhỏ nói tiếng Sami và Phần Lan; Lưu ý tiếng Sami có ba phương ngữ: Lule, Bắc Sami và Nam Sami; Sami là ngôn ngữ chính thức ở chín thành phố tự trị ở ba

quận cực bắc của Na Uy: Finnmark, Nordland và Troms. Hầu hết người dân Na Uy có thể sử dụng tiếng Anh và tiếng Anh được sử dụng chính thức trong giao thương.

Tôn giáo: Công giáo Na Uy (Evangelical Lutheran - chính thức) 68,1%, Hồi giáo 3,4%, Công giáo La Mã 3,1%, Thiên chúa giáo khác 3,8%, khác 9,6%, không xác định 15,4% (ước tính năm 2020)

Cấu trúc tuổi: (2020)

+ 0-14 tuổi: 17,96% (nam 503.013/nữ 478.901)

+ 15-24 tuổi: 12,02% (nam 336.597/nữ 320.720)

+ 25-54 tuổi: 40,75% (nam 1.150.762/nữ 1.077.357)

+ 55-64 tuổi: 11,84% (nam 328.865/nữ 318.398)

+ Trên 65 tuổi: 17,43% (nam 442. 232/nữ 510. 594).

Tỷ lệ tăng dân số (2021): 0,8%. Trong đó tỷ lệ sinh là 12,09/1.000, tỷ lệ tử là 8,01/1.000.

Dân số thành thị chiếm 83,3%.

Chính phủ và tình hình chính trị

Tên chính thức: Vương quốc Na Uy.

Thủ đô: Oslo.

Ngày độc lập: 17/5/1814

Nguyên thủ quốc gia: Vua Harald V (từ 17/01/1991). Người kế vị là Thái tử Haakon Magnus (sinh năm 1973).

Đứng đầu chính phủ: Thủ tướng Jonas Gahr Store (từ 14/10/2021).

Na Uy là quốc gia chế độ quân chủ cha truyền con nối; sau khi bầu cử quốc hội, lãnh đạo của đảng đa số hoặc liên minh đa số thường được quốc vương bổ nhiệm làm thủ tướng với sự chấp thuận của quốc hội.

Na Uy tham gia và là thành viên chính thức của nhiều tổ chức quốc tế như ADB, AfDB, Arctic Council, Australia Group, BIS, CBSS, CD, CE, CERN, EAPC, EBRD, EFTA, EITI, ESA, FAO, FATF, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICCt, ICRM, IDA,

IEA, IFAD, IFC, IFRCs, IGAD, IHO, ILO, IMF, IMO, IMSO, Interpol, IOC, IOM, IPU, ISO, ITSO, ITU, ITUC (NGOs), MIGA, MINUSMA, NATO, NC, NEA, NIB, NSG, OAS, OECD, OPCW, OSCE, Paris Club, PCA, SCHENGEN CONVENTION, UN, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNITAR, UNMISS, UNRWA, UNTSO, UNWTO, UPU, WCO, WHO, WIPO, WMO, WTO, ZC

Kinh tế

Na Uy có nền kinh tế ổn định với khu vực kinh tế tư nhân sôi động, khu vực nhà nước lớn và mạng lưới an sinh xã hội rộng khắp. Na Uy đã chọn không tham gia EU trong cuộc trưng cầu dân ý vào tháng 11/1994. Tuy nhiên, với tư cách là thành viên của Khu vực Kinh tế Châu Âu, Na Uy tham gia một phần vào thị trường chung của EU và đóng góp đáng kể vào ngân sách của EU.

Na Uy rất giàu tài nguyên thiên nhiên như dầu khí, cá, rừng và khoáng sản. Na Uy là nhà sản xuất hàng đầu và là nhà xuất khẩu thủy sản lớn thứ hai trên thế giới, sau Trung Quốc. Chính phủ quản lý tài nguyên dầu mỏ của đất nước thông qua các quy định rộng rãi. Theo ước tính chính thức của quốc gia, ngành xăng dầu cung cấp khoảng 9% việc làm, 12% GDP, 13% doanh thu của bang và 37% kim ngạch xuất khẩu. Na Uy là một trong những nhà xuất khẩu xăng dầu hàng đầu thế giới, mặc dù sản lượng dầu thấp hơn gần 50% so với mức đỉnh vào năm 2000. Ngược lại, sản lượng khí đốt đã tăng hơn gấp đôi kể từ năm 2000. Mặc dù sản lượng dầu thấp trong lịch sử nhưng đã tăng ba năm liên tiếp kể từ 2016 do sản lượng khai thác của các mỏ dầu hiện có cao hơn và các mỏ mới sắp khai thác. Sản xuất điện trong nước của Na Uy hầu như dựa hoàn toàn vào thủy điện.

Để phòng sản lượng dầu và khí đốt giảm, Na Uy tiết kiệm doanh thu nhà nước từ các hoạt động trong lĩnh vực dầu khí trong quỹ tài sản có chủ quyền lớn nhất thế giới, trị giá hơn 1 nghìn tỷ USD vào cuối năm 2017. Để giúp cân bằng ngân sách quốc gia mỗi năm, chính phủ tuân theo "quy tắc tài khóa", quy định rằng chi tiêu thu nhập từ dầu khí và đầu tư quỹ sẽ tương ứng với tỷ suất lợi nhuận thực tế dự kiến của quỹ, một số tiền mà nó ước tính là bền vững theo thời gian. Vào tháng 2/2017, chính phủ đã điều chỉnh tỷ lệ hoàn vốn dự kiến của quỹ từ 4% xuống 3%.

Sau khi có tăng trưởng GDP vững chắc trong giai đoạn 2004-2007, nền kinh tế tăng trưởng chậm lại vào năm 2008, và thu hẹp lại vào năm 2009, trước khi trở lại mức tăng

trường dương và khiêm tốn từ năm 2010 đến năm 2017. Nền kinh tế Na Uy đã và đang điều chỉnh để giảm giá năng lượng, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng trong sự tham gia của lực lượng lao động và việc làm năm 2017. Tăng trưởng GDP năm 2017 đạt khoảng 1,5%, chủ yếu do nhu cầu trong nước thúc đẩy nhờ sự phục hồi của thị trường lao động và các chính sách tài khóa hỗ trợ. Tăng trưởng kinh tế dự kiến sẽ không đổi hoặc cải thiện nhẹ trong vài năm tới.

Cơ cấu tỉ lệ GDP theo ngành. (2018)

+ Nông nghiệp: 2,3%: sữa, lúa mạch, lúa mì, khoai tây, yến mạch, thịt lợn, thịt gia cầm, thịt bò, trứng, lúa mạch đen.

+ Công nghiệp: 33,7%: dầu khí, vận chuyển, đánh bắt cá, nuôi trồng thủy sản, chế biến thực phẩm, đóng tàu, bột giấy và sản phẩm giấy, kim loại, hóa chất, gỗ, khai thác mỏ, dệt may.

+ Dịch vụ: 64%.

Lực lượng lao động: 2.699.000 (2020). Trong đó

+ Nông nghiệp: 2,1%

+ Công nghiệp: 19,3%

+ Dịch vụ: 78,6%

Tỷ lệ thất nghiệp: 3,72% (2019)

Đối tác xuất khẩu: Vương quốc Anh (18%), Đức (14%), Hà Lan (10%), Thụy Điển (9%), Pháp (6%), Hoa Kỳ (5%) (2019) với các mặt hàng dầu thô, khí tự nhiên, cá, dầu tinh luyện, nhôm.

Đối tác nhập khẩu: Thụy Điển (17%), Đức (12%), Trung Quốc (8%), Đan Mạch (7%), Hoa Kỳ (6%), Vương quốc Anh (5%), Hà Lan (5%) (2019) với các sản phẩm ô tô, dầu mỏ tinh chế, thiết bị phát thanh truyền hình, khí đốt tự nhiên, dầu thô.

Chương 3: Quy định thương mại, hải quan và các tiêu chuẩn

Rào cản thương mại

Thương mại của Na Uy được điều chỉnh bởi một số hiệp định và quy tắc mà Na Uy tham gia ký kết, chẳng hạn như hiệp định Khu vực Kinh tế Châu Âu (EEA) và các hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Các quy tắc phải tuân theo đưa ra các điều kiện để bán hàng hóa và dịch vụ, bao gồm thuế và thuế phải trả vào giá mà người tiêu dùng ở Na Uy phải trả.

Cộng đồng Châu Âu đã tạo ra hệ thống Thông tin về Biểu thuế Ràng buộc (BTI) như một công cụ để có được sự phân loại thuế quan chính xác cho hàng hóa xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Trước khi vận chuyển bất kỳ hàng hóa nào, vui lòng tham khảo ý kiến Hải quan Na Uy.

Đối với sản phẩm hữu cơ, luật của EU yêu cầu thực phẩm hữu cơ nhập khẩu từ các nước thứ ba phải được sản xuất theo các tiêu chuẩn tương tự như từ EU.

Nhìn chung, Na Uy đã thực hiện hoặc đang trong quá trình thực hiện hầu hết các các chính sách và quy định trong hoạt động thương mại của EU. Thị trường của Na Uy, ngoại trừ các sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm chế biến, là nói chung là mở rộng với các đối tác nước ngoài. Na Uy đã tiếp tục đơn phương dỡ bỏ thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm công nghiệp nền tảng.

Riêng đối với sản phẩm nông nghiệp, mặc dù chỉ chiếm hơn 1% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) một chút, nhưng Na Uy luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của "các mối quan tâm phi thương mại", bao gồm an ninh lương thực, bảo vệ môi trường, việc làm ở nông thôn và duy trì định cư ở các khu vực dân cư thưa thớt là lý do cho việc bảo hộ trong lĩnh vực nông nghiệp. Mức hỗ trợ cao cung cấp hỗ trợ cho các nhà sản xuất nông nghiệp luôn nằm trong mức cao nhất thế giới.

Mức thuế cao trong nhiều lĩnh vực vẫn còn là một trở ngại để tiếp cận thị trường. Trong các lĩnh vực nhất định, các rào cản phi thuế quan như các yêu cầu cấp phép và yêu cầu nhập khẩu quá nặng nề có thể gây cản trở thương mại giữa 2 nước. Việc kiểm soát giá và thuế tiêu thụ đặc biệt dựa trên một cơ cấu thuế cực kỳ phức tạp, tác động tiêu cực lên một số lĩnh vực.

Ngoài mức thuế cao, các chính sách khác của Na Uy vẫn tiếp tục áp đặt những rào cản cho việc nhập khẩu. Chẳng hạn như những qui định liên quan đến đăng ký chất lượng thực phẩm và nhãn mác đòi hỏi tốn nhiều thời gian và chi phí đối với các nhà cung ứng thực phẩm. Các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh (SPS) tiếp tục là mối quan ngại của các nhà xuất khẩu nước ngoài.

Na Uy và EU có một loạt các sáng kiến mới nhằm thúc đẩy nền kinh tế tuần hoàn và chống ô nhiễm do nhựa, bao gồm cả xả rác ở biển. Theo đó khái niệm kinh tế tuần hoàn làm điểm khởi đầu để đề xuất sự thay đổi chung trong các chính sách về sản phẩm của Liên minh Châu Âu. Ý tưởng cơ bản là nguyên liệu thô, sản phẩm và dịch vụ đều có thể và nên được tái sử dụng nhiều lần - không chỉ cho mục đích dự kiến ban đầu mà còn cho các mục đích khác thông qua tái sử dụng và tái chế. Điều này liên quan đến việc chú trọng nhiều hơn vào các mô hình nền kinh tế chia sẻ, cho thuê, tái sử dụng, sửa chữa, tân trang và tái chế các vật liệu và sản phẩm hiện có càng lâu càng tốt nhằm nỗ lực kéo dài vòng đời của sản phẩm.

Khung chính sách sản phẩm bền vững với ba vấn đề cơ bản chính: các hành động về thiết kế sản phẩm, trao quyền cho người tiêu dùng và về các quy trình sản xuất bền vững hơn. Trong đó thiết lập một khuôn khổ về các yêu cầu sinh thái bắt buộc đối với các sản phẩm liên quan đến năng lượng ở EU; sửa đổi luật bảo vệ người tiêu dùng để mang lại nhiều quyền lực và khả năng tiếp cận thông tin hơn cho người tiêu dùng, và lồng ghép khái niệm sản xuất tuần hoàn này vào các chính sách công nghiệp và luật phát thải công nghiệp của Liên minh Châu Âu.

Các quy định mới đối với các sản phẩm được mong đợi tác động đáng kể đến lượng khí thải trên toàn EU, bao gồm liên quan đến sản phẩm điện tử, công nghệ thông tin và truyền thông, pin, xe cộ, bao bì, nhựa, dệt may, xây dựng, chất thải thực phẩm và chất dinh dưỡng; cho các mục tiêu giảm thiểu chất thải để đáp ứng các mục tiêu của toàn Liên minh châu Âu; và đối với nguyên liệu thô để ngăn chặn việc xuất khẩu chất thải sang các nước ngoài Liên minh Châu Âu.

Các quy định về các loại pin và ắc quy đã được thông qua vào năm 2006. Nó áp dụng cho tất cả các loại pin và ắc quy được bán trên thị trường EU, bao gồm cả pin ô tô, công nghiệp và điện thoại di động. Quy định bảo vệ môi trường bằng cách hạn chế bán pin và ắc quy có chứa thủy ngân hoặc cadimi (không tính đến các loại pin dành cho

các hệ thống khẩn cấp và báo động, thiết bị y tế và dụng cụ điện không dây) và thúc đẩy mức độ thu gom và tái chế pin. Quy định đặt ra trách nhiệm cho các nhà sản xuất trong việc tài trợ các chi phí liên quan đến việc thu gom, xử lý và tái chế pin và ắc quy đã qua sử dụng. Chỉ thị bao gồm các điều khoản về ghi nhãn pin và khả năng tách rời khỏi thiết bị. Dự kiến sẽ ban hành quy định mới liên quan đến pin. Luật mới sẽ mở rộng đáng kể phạm vi của khung pháp lý hiện hành để thúc đẩy quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế tuần hoàn nhanh và triệt để hơn. Quy định này sẽ tạo ra các loại hiệu suất khí thải carbon và ngưỡng vòng đời tối đa của các loại pin, đưa ra các yêu cầu về nội dung tái chế tối thiểu và tạo “hộ chiếu pin” để cho phép các nhà chế tạo có thể truy cập thông tin về pin để tạo điều kiện sửa chữa và tái sử dụng.

Về hóa chất, EU có nhiều quy định như: Quy định về Đăng ký, Cấp phép Đánh giá và Hạn chế Hóa chất (REACH), và Quy định về Phân loại, Ghi nhãn và Đóng gói các Chất Nguy hiểm (CLP). Trong thời gian tới, EU có thể sẽ đưa ra một loạt các khái niệm mới và các thay đổi về thủ tục đối với REACH và CLP. Đáng chú ý nhất, nó sẽ rời khỏi mô hình đánh giá hóa chất theo từng trường hợp hiện tại để chuyển sang cách tiếp cận chung và đồng nhất hơn, theo đó nó sẽ phân nhóm các hóa chất và áp dụng các hạn chế đối với các nhóm này. Việc xác định thời điểm cho phép sử dụng các hóa chất bị hạn chế khác sẽ dựa trên khái niệm “sử dụng thiết yếu”. Các hành động tiếp theo nhằm tạo sự phát triển bền vững bao gồm phát triển và thúc đẩy “phương pháp tiếp cận bền vững theo thiết kế” để đưa hóa chất ra thị trường nhằm khuyến khích thay thế một số hóa chất có nguy cơ cao; phát triển các phương pháp luận mới để đo lường các tác động trong vòng đời của hóa chất; hành động mạnh mẽ hơn chống lại các chất gây rối loạn nội tiết; giới thiệu “hệ số đánh giá hỗn hợp” trong quá trình đánh giá an toàn của các chất; giải quyết ô nhiễm bởi các chất per- và polyfluoroalkyl tổng hợp; và ngày càng nỗ lực để đảm bảo tuân thủ.

Quy định về phân loại, ghi nhãn và đóng gói các chất nguy hiểm bắt buộc các nhà sản xuất phải phân loại, dán nhãn và đóng gói (bao gồm cả các sản phẩm có chứa các chất này) các chất độc hại theo yêu cầu của quy định. Đối với một số chất độc hại nhất định, Ủy ban Châu Âu sẽ áp đặt một phân loại chung, có thể ảnh hưởng đến nhu cầu trong Liên minh Châu Âu đối với những chất này. Nó cũng có thể kích hoạt các biện pháp kiểm soát đối với từng sản phẩm cụ thể.

Quy định về rác thải thiết bị điện và điện tử của EU mặc dù không yêu cầu thủ tục hải quan hoặc giấy tờ nhập khẩu cụ thể, nhưng có thể dẫn đến nghĩa vụ tài chính đối với các nhà xuất khẩu nước ngoài. Chỉ thị về thiết bị điện và điện tử thải (WEEE) yêu cầu các nhà xuất khẩu đăng ký các sản phẩm có liên quan với cơ quan quốc gia hoặc sắp xếp để đối tác địa phương thực hiện việc đăng ký này. Nó cũng yêu cầu các nhà sản xuất thông báo cho người tiêu dùng rằng sản phẩm của họ nên được tái chế bằng cách đưa biểu tượng “thùng rác có bánh xe bị gạch chéo” trên sản phẩm hoặc bao bì.

Chỉ thị Hạn chế Các Chất Nguy hiểm trong Thiết bị Điện và Điện tử (RoHS) áp đặt các hạn chế đối với việc sử dụng một số hóa chất trong thiết bị điện và điện tử và áp dụng cho gần như tất cả các sản phẩm yêu cầu nguồn điện trừ khi áp dụng một loại trừ hoặc miễn trừ cụ thể. Các nhà xuất khẩu nước ngoài chứng nhận một sản phẩm đáp ứng các yêu cầu của luật này bằng cách gắn dấu CE cho sản phẩm của họ. Nhà xuất khẩu phải giữ lại hồ sơ sản phẩm để báo cáo trong trường hợp bị kiểm tra.

Đối với các mặt hàng bao gồm các sản phẩm động vật hoặc phụ phẩm, các quốc gia thành viên EU yêu cầu các lô hàng phải có giấy chứng nhận do cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp. Điều này áp dụng bất kể sản phẩm dành cho người, dùng trong dược phẩm hay hoàn toàn không dùng cho người (ví dụ: sinh phẩm thú y, thức ăn gia súc, phân bón và nghiên cứu). Hầu hết các chứng chỉ này là thống nhất trong toàn Liên minh Châu Âu. Gần đây nhất, các chứng chỉ đang được hài hòa hóa cho một loạt các sản phẩm đã qua chế biến cao, bao gồm chondroitin sulphat, axit hyaluronic, các sản phẩm sụn thủy phân, chitosan, glucosamine, rennet, isinglass và axit amin. Ngoài các chứng chỉ sức khỏe được yêu cầu hợp pháp của EU, một số chứng chỉ khác được sử dụng trong thương mại quốc tế. Các chứng chỉ này, cũng có thể được hài hòa trong luật của EU, chứng nhận xuất xứ cho các mục đích hải quan và các thuộc tính chất lượng nhất định.

Giấy phép nhập khẩu tiếp tục được áp dụng cho một số sản phẩm.

Thuế nhập khẩu

Na Uy, cùng với Thụy Sĩ, Iceland và Liechtenstein, là một thành viên của Hiệp định Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA). Các thành viên EFTA, ngoại trừ Thụy Sĩ, tham gia vào Thị trường chung của Liên minh (EU) thông qua hiệp định Khu vực Kinh tế Châu Âu (EEA). Na Uy áp dụng thuế suất ưu đãi cho các thành viên EEA. Với tư cách

là một bên ký kết EEA, Na Uy áp dụng hầu hết các quyền và nghĩa vụ của các quốc gia thành viên EU, ngoại trừ trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản.

Có thể tham khảo biểu thuế hải quan của EU tại đây:

<https://www.toll.no/en/corporate/>

Tất cả các sản phẩm vào EU/EEA được phân loại theo mã thuế quan mang thông tin về:

- Thuế suất và các khoản thu khác đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.
- Thông tin về bất kỳ biện pháp bảo vệ hiện hành nào (ví dụ: chống bán phá giá).
- Thống kê ngoại thương.
- Thủ tục xuất nhập khẩu và các yêu cầu phi thuế quan khác.

Khi sản phẩm vào Liên minh Châu Âu, chúng cần được khai báo với cơ quan hải quan theo phân loại của chúng trong Danh mục kết hợp. Tất cả các sản phẩm vào Liên minh Châu Âu được phân loại theo mã thuế quan mang thông tin về thuế suất và các loại thuế khác đối với hàng hóa xuất nhập khẩu, bất kỳ biện pháp bảo hộ áp dụng nào (ví dụ: chống bán phá giá); thống kê ngoại thương, thủ tục xuất nhập khẩu và các yêu cầu phi thuế quan khác.

Hệ thống phân loại của EU bao gồm ba thành phần tích hợp. Thành phần đầu tiên là Hệ thống hài hòa (Danh mục mã HS), là một danh pháp do Tổ chức Hải quan Thế giới phát triển bao gồm 5.000 nhóm hàng hóa và được tổ chức theo cấu trúc phân cấp theo phần, chương (2 chữ số), tiêu đề (4 chữ số) và phân nhóm (6 chữ số). Thành phần thứ hai là Danh pháp kết hợp, bổ sung các mã và thông tin cụ thể của Liên minh Châu Âu, đóng vai trò là hệ thống mã hóa tám chữ số của Liên minh Châu Âu (tức là các mã Hệ thống hài hòa với các phân khu cụ thể khác của Liên minh Châu Âu). Đây là biểu thuế hải quan chung của Liên minh châu Âu và cung cấp số liệu thống kê cho thương mại cả trong Liên minh châu Âu và giữa Liên minh châu Âu với phần còn lại của thế giới. Thành phần thứ ba là Biểu thuế tích hợp (Tarif Intégré de la Communauté hoặc TARIC) cung cấp thông tin về tất cả các chính sách thương mại và các biện pháp thuế quan áp dụng cho các hàng hóa cụ thể trong Liên minh Châu Âu (ví dụ: thuế tạm ngừng và thuế chống bán phá giá). Nó bao gồm mã tám chữ số của Danh pháp kết hợp cộng với hai chữ số bổ sung (tiêu đề phụ TARIC). Thông tin về Danh pháp kết hợp được cập nhật hàng năm và có thể tìm thấy trên trang web của Ủy ban Châu Âu.

Các nhà xuất khẩu quốc tế nên tham khảo Biểu thuế tích hợp, được cập nhật hàng ngày, để xác định các quy tắc khác nhau áp dụng cho các sản phẩm cụ thể được nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của Liên minh Châu Âu. Biểu thuế tích hợp có thể được tìm kiếm theo quốc gia xuất xứ, mã Hệ thống hài hòa và mô tả sản phẩm trên trang web tương tác của Tổng cục Thuế EU và Liên minh Hải quan.

Mức thuế trung bình (không tính sản phẩm nông nghiệp): Các hoạt động xuất nhập khẩu được thực hiện trong Khu vực kinh tế chung châu Âu EEA được miễn thuế. Biểu thuế hải quan chung của Liên minh châu Âu áp dụng cho hàng hóa có nguồn gốc bên ngoài châu Âu. Nhìn chung, mức thuế tương đối thấp, đặc biệt đối với các sản phẩm công nghiệp (trung bình 4,2%).

Các sản phẩm có mức thuế hải quan cao là các sản phẩm dệt may và sản phẩm trong lĩnh vực công nghiệp thực phẩm (thuế trung bình 17,3%).

Ưu đãi thuế: các ưu đãi về thuế được cấp cho các sản phẩm đến từ các quốc gia có ký kết các hiệp định thương mại với Na Uy nói riêng và với EU nói chung.

Cách tính thuế: tính theo giá hàng hóa theo hình thức CIF.

Cách thức thanh toán các khoản phí hải quan: các khoản thuế và phí được thanh toán bằng tiền mặt (bằng Euro, séc, chuyển tiền mặt, chuyển khoản). Việc gia hạn thời hạn thanh toán có thể được thực hiện thông qua hệ thống tín dụng nhờ thu hoặc tín dụng thuế.

Thuế nhập khẩu (không bao gồm thuế tiêu dùng): mức thuế áp dụng đối với sản phẩm từ các nước ngoài châu Âu tương đối thấp, đặc biệt là đối với hàng hóa sản xuất (trung bình là 4,2% đối với thuế suất chung). Tuy nhiên các mặt hàng dệt may có mức thuế suất cao và hệ thống hạn ngạch riêng, cũng như đối với ngành công nghiệp chế biến thực phẩm có mức thuế suất trung bình 17,3% và đi kèm quy định về hạn ngạch thuế quan, về xuất xứ sản phẩm.

Ngoài ra một số loại thuế nhập khẩu khác được áp dụng vào thời điểm hàng hóa được nhập khẩu vào EU. Các loại thuế này có thể bao gồm thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế năng lượng, v.v. các nhà xuất khẩu nước ngoài có thể sử dụng các cơ sở lưu kho để tránh hoặc hoãn thanh toán các loại thuế nhập khẩu này.

Các yêu cầu và chứng từ nhập khẩu

Biểu thuế tích hợp có thể giúp nhà xuất khẩu nước ngoài xác định xem có cần phải có giấy phép cho một sản phẩm cụ thể hay không khi nhập hàng vào Na Uy. Ủy ban Châu Âu duy trì sự phối hợp với Bộ phận trợ giúp thương mại của Liên minh Châu Âu, nơi có thể tìm thấy thông tin bằng cách sử dụng mã Hệ thống hài hòa để xác định, cũng như các thông tin khác, như các yêu cầu tiềm năng, thuế quan, các quy tắc nhập khẩu và thuế của Liên minh Châu Âu.

Hàng hóa được đưa vào lãnh thổ hải quan của Liên minh Châu Âu, kể từ khi nhập cảnh, phải chịu sự giám sát hải quan cho đến khi hoàn thành thủ tục hải quan. Tất cả các hàng hóa phải khai trong Tờ khai hải quan, được nộp cho cơ quan hải quan sau khi các mặt hàng đã được xuất trình cho các quan chức hải quan. Tuy nhiên, cơ quan hải quan có thể cho phép khoảng thời gian hoàn thành tờ khai này, thời hạn này không thể kéo dài quá ngày làm việc đầu tiên sau ngày hàng hóa được xuất trình cho hải quan.

Tờ khai hải quan được người đưa hàng hóa vào lãnh thổ hải quan của Liên minh Châu Âu thực hiện, hoặc do bất kỳ người nào chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa sau khi nhập cảnh đó, hoặc người được ủy quyền thực hiện.

Tờ khai hải quan có thể được lập theo mẫu do cơ quan hải quan cung cấp. Tuy nhiên, cơ quan hải quan cũng có thể cho phép sử dụng bất kỳ tài liệu thương mại hoặc chính thức nào có chứa thông tin cụ thể tương tự cần thiết để xác định thông tin hàng hóa. Biểu mẫu hải quan SAD (Mẫu C88) mô tả hàng hóa và sự di chuyển của chúng trên khắp thế giới và rất cần thiết cho thương mại bên ngoài Liên minh Châu Âu hoặc thương mại hàng hóa không thuộc EU. Nó bao gồm cả thuế hải quan và VAT và có giá trị ở tất cả các Quốc gia Thành viên EU. Việc khai báo được thực hiện bởi bất kỳ ai thực hiện việc thông quan hàng hóa, thông thường là người nhập khẩu hoặc một đại lý thay mặt cho người nhập khẩu.

Các quốc gia thuộc Hiệp hội Thương mại Tự do Châu Âu, bao gồm Na Uy, Iceland, Thụy Sĩ và Liechtenstein cũng sử dụng mẫu tờ khai hải quan này. Thông tin về các biểu mẫu xuất nhập khẩu có trong Quy định do Ủy ban Ủy quyền (EU) số 2015/2446.

Liên minh thuế quan của Liên minh châu Âu, có hiệu lực từ năm 1968, có vai trò quan trọng đối với sự lưu thông của hàng hóa và dịch vụ giữa các Quốc gia Thành viên. Năm 2013, Liên minh Châu Âu đã thông qua Bộ luật Hải quan của Liên minh, là khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động xuất – nhập khẩu hàng hóa nhằm hiện đại hóa

hải quan của EU. Mục tiêu của bộ luật là cung cấp một khuôn khổ toàn diện cho các quy tắc và thủ tục hải quan trong lãnh thổ EU và tạo ra một hệ thống liên minh thuế quan hoàn toàn tự động và không cần giấy tờ.

Với các quy tắc và thủ tục hải quan chung trên toàn Liên minh Châu Âu, các cơ quan hải quan của các quốc gia thành viên không phải lúc nào cũng áp dụng chúng một cách nhất quán về thuế và thủ tục hải quan, tạo ra sự phân mảnh và thêm gánh nặng hành chính. Do vậy Bộ luật Hải quan của Liên minh tạo cơ sở cho những thay đổi về cơ cấu và hành chính đối với chính sách, thủ tục hải quan.

Bộ luật Hải quan Liên minh cũng yêu cầu các quốc gia thành viên chuyển sang hệ thống hải quan điện tử. Hệ thống bao gồm mười bảy thành phần riêng biệt nhưng được kết nối với nhau và ban đầu dự kiến sẽ được đưa vào sử dụng vào cuối năm 2020. Trong khi một số hệ thống hiện đang được sử dụng hoặc dự kiến sẽ hoạt động vào tháng 12/2020, một số thành phần bị chậm lại do mức độ phức tạp khi vận hành và khung thời gian đã được gia hạn đối với một số điều khoản cho đến năm 2022 và các điều khoản khác cho đến năm 2025.

Kể từ ngày 01/7/2009, tất cả các công ty được thành lập bên ngoài Liên minh Châu Âu phải có Mã số Đăng ký và Nhận dạng (Mã EORI) nếu họ muốn nộp làm thủ tục hải quan khi nhập hàng vào châu Âu. Tất cả các công ty nước ngoài nên sử dụng số EORI để làm thủ tục hải quan. Các cơ quan hải quan của quốc gia thành viên EU có thể yêu cầu nộp các tài liệu bổ sung cùng với yêu cầu chính thức về số EORI. Khi một công ty đã nhận được số EORI, công ty có thể sử dụng nó để xuất khẩu sang bất kỳ quốc gia thành viên nào khác trong liên minh.

Là một liên minh thuế quan, các quốc gia EU được hưởng lợi từ các thủ tục nhập khẩu được đơn giản rất nhiều. Chỉ còn lại một số rất ít khác biệt giữa 28 quốc gia thành viên.

Tại Na Uy, các doanh nghiệp nên tìm đến các cơ qua thẩm quyền hoặc các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp để được hướng dẫn các vấn đề sau:

- Nơi nộp hồ sơ nhập khẩu chính thức và duy nhất.
- Tìm kiếm khu vực thương mại tự do để hưởng được các ưu đãi.
- Được hướng dẫn cách xin giấy phép nhập khẩu.

- Hướng dẫn thủ tục kiểm tra động vật sống và các sản phẩm có nguồn gốc từ động vật.
- Cơ quan và thủ tục kiểm dịch động – thực vật.
- Kiểm soát thực phẩm sức khỏe và thức ăn chăn nuôi.
- Các tiêu chuẩn và yêu cầu trong tiếp thị hàng nông sản và thủy sản.
- Thủ tục kiểm soát buôn bán hóa chất, phân bón và chất thải.
- Các tiêu chuẩn về hóa kỹ thuật.
- Các yêu cầu đóng gói và ghi nhãn.

Hàng mẫu được miễn tất cả các nghĩa vụ thuế và VAT. Hàng mẫu cũng không cần có giấy chứng nhận xuất xứ khi nhập khẩu. Chỉ cần có Vận đơn hàng không tiêu chuẩn hoặc vận đơn và hóa đơn thương mại.

Hàng mẫu nhập khẩu có giá trị thương mại thuộc sở hữu của cá nhân ở nước ngoài cũng có thể được miễn phí hải quan. Nhà nhập khẩu phải đóng tiền thế chân với số tiền phải trả cho các nghĩa vụ thuế và phí cộng thêm 10%. Những hàng mẫu đó không được phép bán, không được đưa vào sử dụng bình thường (trừ mục đích trình diễn) hoặc sử dụng dưới bất kỳ hình thức nào để nhận thù lao. Thủ tục (thuốc dùng cho người, chất thải, thực vật hoặc động vật sống). Để biết thêm thông tin, vui lòng truy cập Bộ phận trợ giúp thương mại của Ủy ban Châu Âu.

Những yêu cầu về dán nhãn và đóng dấu

Có rất nhiều luật của EU liên quan đến việc đánh dấu, ghi nhãn và đóng gói sản phẩm ở Liên minh châu Âu. Bước đầu tiên các nhà xuất khẩu cần xác định đâu là quy định bắt buộc và đâu là tự nguyện trong luật đánh dấu, ghi nhãn và đóng gói có thể áp dụng cho một sản phẩm gia nhập Liên minh Châu Âu. Các quyết định liên quan đến các yêu cầu bắt buộc về đánh dấu, ghi nhãn hoặc đóng gói đôi khi có thể được phụ thuộc vào từng quốc gia thành viên. Hơn nữa, nhãn hiệu và nhãn tự nguyện được sử dụng làm công cụ tiếp thị ở một số quốc gia thành viên nhưng không phải ở các quốc gia khác. Phần này chủ yếu tập trung vào các nhãn hiệu và nhãn bắt buộc thường thấy nhất trên các sản phẩm tiêu dùng và bao bì, thường liên quan đến các mối quan tâm về an toàn công cộng, sức khỏe hoặc môi trường. Nó cũng bao gồm tổng quan ngắn gọn về một

số yêu cầu đóng gói bắt buộc, cũng như các nhãn hiệu hoặc nhãn tự nguyện phổ biến hơn được sử dụng tại các thị trường EU.

Việc phân biệt giữa nhãn hiệu và nhãn mác cũng rất quan trọng. Nhãn hiệu là một biểu tượng và/hoặc hình tượng xuất hiện trên một sản phẩm hoặc bao bì tương ứng của nó. Các phạm vi này bao gồm từ các dấu hiệu nguy hiểm đến các chỉ dẫn về các phương pháp tái chế và thải bỏ thích hợp. Mục đích của các nhãn hiệu như vậy là cung cấp cho các cơ quan giám sát thị trường, nhà nhập khẩu, nhà phân phối và người tiêu dùng thông tin liên quan đến an toàn, sức khỏe, hiệu quả năng lượng và các vấn đề môi trường liên quan đến một sản phẩm. Mặt khác, nhãn xuất hiện dưới dạng văn bản viết hoặc báo cáo số, có thể được yêu cầu nhưng không nhất thiết phải được công nhận trên toàn cầu. Các nhãn thường chỉ ra thông tin cụ thể hơn về một sản phẩm, chẳng hạn như các phép đo hoặc chỉ dẫn về vật liệu có thể tìm thấy trong sản phẩm (chẳng hạn như trong vải hoặc pin).

Pháp luật Na Uy có quy định liên quan đến các yêu cầu ghi nhãn thực phẩm nhằm đảm bảo an toàn thực phẩm cho người tiêu dùng. Điều quan trọng cần lưu ý là Na Uy đã thông qua nhiều quy định cụ thể về việc cung cấp thông tin thực phẩm cho người tiêu dùng.

Mục tiêu của việc dán nhãn thực phẩm ở Na Uy là đảm bảo rằng người tiêu dùng có quyền truy cập thông tin đầy đủ về nội dung và thành phần của sản phẩm, nhằm bảo vệ sức khỏe và lợi ích của người tiêu dùng. Ngoài ra còn thông tin chi tiết về một khía cạnh cụ thể của sản phẩm, chẳng hạn như nguồn gốc hoặc phương pháp sản xuất của sản phẩm. Một số thực phẩm, chẳng hạn như thực phẩm biến đổi gen, thực phẩm gây dị ứng, thực phẩm dành cho trẻ sơ sinh hoặc thậm chí các loại đồ uống khác nhau, cũng phải tuân theo các quy định cụ thể.

Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng tất cả các nhãn đều yêu cầu đơn vị hệ mét mặc dù việc dán nhãn kép cũng được chấp nhận. Việc sử dụng ngôn ngữ phải dễ hiểu, thường được hiểu là ngôn ngữ Na Uy. Ngoài ra cũng có thể sử dụng các thuật ngữ hoặc cách diễn đạt ở nước ngoài mà người tiêu dùng dễ hiểu.

Cũng cần lưu ý rằng khuôn khổ về an toàn thực phẩm của EU là toàn diện và là một trong những khuôn khổ nghiêm ngặt nhất trên thế giới. Khuôn khổ không chỉ bao gồm an toàn thực phẩm mà còn liên quan đến cả vấn đề về sức khỏe cho động – thực vật, quyền cho động vật. các quy định đảm bảo thực phẩm có thể truy xuất nguồn gốc

trong toàn bộ chuỗi thực phẩm, từ trang trại, nơi thực phẩm được nuôi trồng, đến bàn ăn, nơi thực phẩm được tiêu thụ. Do đó, tất cả các tác nhân trong chuỗi cung ứng thực phẩm, bao gồm các nhà sản xuất và xuất khẩu ở các nước đang phát triển, đều tham gia vào việc đảm bảo rằng chỉ có thực phẩm an toàn mới vào thị trường EU. Theo quy định, việc ghi nhãn, quảng cáo và trình bày thực phẩm không được đưa thông tin đánh lừa người tiêu dùng về các đặc tính hoặc tác dụng của hàng hóa; Với một số ngoại lệ, các thuộc tính của thực phẩm để phòng ngừa, điều trị hoặc chữa bệnh cho con người cũng cần phải cân nhắc.

Một số thông tin ghi nhãn bắt buộc phải có đối với các sản phẩm thực phẩm:

- Tên mà sản phẩm được bán.
- Thành phần, được liệt kê theo thứ tự trọng lượng giảm dần và theo tên cụ thể. Các thành phần thuộc nhiều loại được chỉ định theo chức năng chính của chúng. Trong các điều kiện nhất định, việc liệt kê các thành phần không bắt buộc đối với sản phẩm trái cây và rau tươi; nước có ga; giấm lên men; pho mát, bơ, sữa lên men và kem; và các sản phẩm bao gồm chỉ một thành phần đơn lẻ. Một số chất phụ gia và enzym không được coi là thành phần.

Số lượng thành phần hoặc loại thành phần được biểu thị bằng phần trăm.

Yêu cầu về thông tin thành phần được áp dụng khi một thành phần hoặc một nhóm thành phần xuất hiện trong tên mà thực phẩm được bán hoặc thường được người tiêu dùng gắn với tên đó; được nhấn mạnh trên nhãn bằng từ ngữ, hình ảnh; hoặc là điều cần thiết để xác định đặc điểm của một loại thực phẩm được chỉ định.

Trọng lượng thực được tính bằng đơn vị thể tích trong trường hợp chất lỏng và đơn vị khối lượng trong trường hợp chất rắn và chất khí. Tuy nhiên, có những quy định cụ thể đối với thực phẩm bán theo số lượng và thực phẩm rắn được bày trong môi trường lỏng.

Thời gian sử dụng tối thiểu bao gồm ngày, tháng và năm, trừ trường hợp thực phẩm không giữ được quá ba tháng (thì phải ghi đủ ngày và tháng), thực phẩm không giữ được quá 18 tháng (ghi đủ tháng và năm) và thực phẩm giữ được trên 18 tháng (chỉ cần ghi năm).

Bước đầu tiên nhà xuất khẩu cần tìm hiểu xem hàng hóa của mình có thuộc diện bắt buộc hay tự nguyện phải ghi nhãn và đóng dấu khi nhập khẩu hàng hóa vào EU. Các

quyết định liên quan đến các yêu cầu bắt buộc về đóng dấu, ghi nhãn và/hoặc đóng gói đôi khi có thể được giao cho quốc gia thành viên.

Việc phân biệt giữa nhãn hiệu và nhãn mác cũng rất quan trọng. Nhãn hiệu (mark) là một biểu tượng và/hoặc hình tượng xuất hiện trên một sản phẩm hoặc bao bì của sản phẩm đó. Các nhãn hiệu bao gồm từ các dấu hiệu cảnh báo nguy hiểm đến các chỉ dẫn về các phương pháp tái chế và thải bỏ thích hợp. Mục đích của các nhãn hiệu này là cung cấp cho các cơ quan giám sát thị trường, nhà nhập khẩu, nhà phân phối và người dùng cuối thông tin liên quan đến an toàn, sức khỏe, hiệu quả năng lượng và/hoặc các vấn đề môi trường liên quan đến sản phẩm.

Nhãn mác được thể hiện dưới dạng văn bản viết hoặc báo cáo số, có thể được yêu cầu nhưng không nhất thiết phải được công nhận trên toàn cầu. Các nhãn thường chỉ ra thông tin cụ thể hơn về một sản phẩm, chẳng hạn như các phép đo hoặc chỉ dẫn về vật liệu có thể được tìm thấy trong sản phẩm (chẳng hạn như trong vải hoặc pin).

Các loại nhãn và dấu bắt buộc khi vào thị trường Na Uy

- Nhãn hiệu ô tô.
- Hiệu mỹ phẩm.
- Cảnh báo chất nguy hiểm.
- Các loại thiết bị điện & điện tử.
- Thông tin hiệu suất năng lượng.
- Cảnh báo dễ cháy nổ.
- Các cảnh báo liên quan đến thực phẩm.
- Sản phẩm giày dép.
- Sản phẩm thiết bị gia dụng.
- Nhãn hiệu về hải dương.
- Sản phẩm các loại dụng cụ đo lường.
- Cảnh báo phát ra tiếng ồn.
- Giá sản phẩm.

- Cảnh báo phản ứng hóa học tạo nhiệt và ánh sáng.
- Có thể tái chế, vật liệu phân tách.
- Thông số lớp xe.
- Sản phẩm dệt may.
- Đơn vị đo lường.
- Bao bì gỗ.

Các loại nhãn và dấu không bắt buộc.

- Biểu tượng Chén/Nĩa (có vật liệu tiếp xúc với thực phẩm).
- Nhãn “e”.
- Nhãn sinh thái.
- Nhãn Green Dot\
- Dấu tái chế

Dấu CE (bắt buộc)



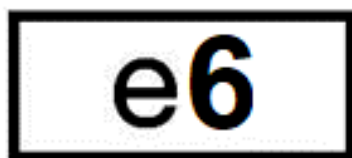
Đây là nhãn hiệu được sử dụng rộng rãi và được công nhận bởi EU. Được quy định trong tất cả luật. Dấu CE chứng minh rằng một sản phẩm đáp ứng tất cả các yêu cầu thiết yếu (thường liên quan đến an toàn, sức khỏe, hiệu quả năng lượng và/hoặc về môi trường). Đánh dấu CE là bắt buộc đối với các sản phẩm/họ sản phẩm sau:

- Dây cáp.
- Thuốc nổ dân dụng.
- Những sản phẩm xây dựng.
- Sản phẩm điện/điện tử.
- Các dòng máy tính.
- Sản phẩm điện áp thấp.
- Các sản phẩm RoHS.

- Các sản phẩm sử dụng năng lượng.
- Thiết bị và hệ thống bảo vệ trong môi trường dễ cháy nổ (ATEX).
- Thiết bị gas.
- Nồi hơi nước.
- Thang máy.
- Máy móc các loại.
- Thiết bị y tế (3).
- Dụng cụ cân không tự động.
- Thiết bị bảo vệ cá nhân.
- Thiết bị áp suất.
- Thiết bị radio.
- Sản phẩm giải trí thủ công.
- Thiết bị điện lạnh.
- Bình áp suất.
- Đồ chơi.

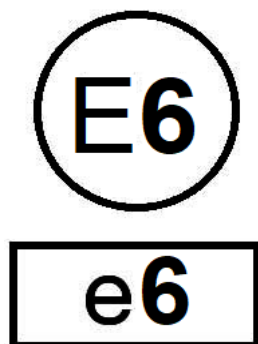
Voi các doanh nghiệp nước ngoài có thể sử dụng các mẫu dấu và nhãn khác nhưng phải cung cấp các văn bản chứng minh có giá trị ngang bằng theo quy định của luật pháp châu Âu. Một loạt các ký hiệu/biểu đồ cảnh báo an toàn được tiêu chuẩn hóa cũng có thể áp dụng cho từng loại sản phẩm trên.

Nhãn trên xe ô tô



Gần như mọi bộ phận của xe phải được chứng nhận an toàn theo quy định của các quy định khác nhau liên quan đến ô tô. Con số hiển thị trong hình chữ nhật trên nhãn cho biết Quốc gia Thành viên cụ thể mà quá trình phê duyệt được tiến hành, ví dụ nhãn của

Bi là e6, còn lại là Đức (1), Pháp (2), Italy (3), Hà Lan (4), Tây Ban Nha (9), Anh (11), Luxembourg (13), Đan Mạch (18), Bồ Đào Nha (21), Hy Lạp (23), Ireland (24).



Một dấu hiệu tương tự là chữ “E” được bao quanh bởi một vòng tròn, thường được in phía trên nhãn ô tô, áp dụng trong việc thử nghiệm và chứng nhận độ sáng của các loại đèn pha, đèn phanh và đèn xi nhan của tất cả các loại xe muốn gia nhập thị trường EU, bao gồm xe thông thường, xe tải khối lượng nhỏ, xe chở hàng hạng nhẹ và hạng nặng, rơ moóc, xe máy, cần cẩu, máy kéo nông, lâm nghiệp và các loại xe chuyên dùng và xe địa hình.

Nhãn mỹ phẩm

Các loại bao bì phải in các bằng mực không thể tẩy xóa, dễ đọc và dễ nhìn thấy các thông tin như sau:

- Tên loại sản phẩm, tên thương mại, địa chỉ, hoặc văn phòng đăng ký của nhà sản xuất hoặc người chịu trách nhiệm tiếp thị sản phẩm mỹ phẩm tại thị trường.
- Thành phần tại thời điểm đóng gói (theo trọng lượng hoặc thể tích).
- Hạn sử dụng, thời điểm sử dụng tốt nhất. Ký hiệu



- Khoảng thời gian sau khi mở mà sản phẩm có thể được sử dụng mà không gây hại cho người tiêu dùng, đối với sản phẩm có độ bền tối thiểu dưới 30 tháng, được biểu thị bằng ký hiệu đại diện cho lọ kem đã mở



- Các lưu ý đặc biệt khi sử dụng.

- Số lô, mã tham chiếu sản phẩm để nhận dạng.
- Chức năng của sản phẩm.

Nếu vì lý do thực tế không thể in tất cả các thông tin trên lên bao bì thì phải cung cấp kèm theo tờ rơi, nhãn hoặc băng dính kèm theo và phải in biểu tượng lên trên bao bì.



Nhãn cảnh báo chất nguy hiểm

Các loại nhãn này nhằm quy định về phân loại, ghi nhãn và đóng gói các sản phẩm hóa chất



Việc ghi nhãn các hóa chất nguy hiểm phải thể hiện những điều sau đây:

- Tên của hóa chất.
- Nguồn gốc của chất (tên và địa chỉ của nhà sản xuất hoặc nhà phân phối).
- Các biểu tượng cảnh báo nguy hiểm và dấu hiệu nguy hiểm liên quan đến việc sử dụng chất.
- Cảnh báo những rủi ro đặc biệt phát sinh từ những nguy hiểm đó.

Kích thước của nhãn dán không được nhỏ hơn một tờ A8 tiêu chuẩn (52mm x 74mm) và mỗi ký hiệu phải bằng ít nhất một phần mười diện tích bề mặt của nhãn. Tại Na Uy có thể yêu cầu nhà sản xuất/phân phối phải thể hiện bằng ngôn ngữ đang sử dụng trong việc ghi nhãn các chất nguy hiểm. Trường hợp bao bì quá nhỏ, nhãn có thể được dán theo một số cách khác.

Bao bì của các sản phẩm nguy hiểm, không gây nổ hoặc không độc có thể không cần dán nhãn cảnh báo nếu sản phẩm đó chứa một lượng nhỏ các chất nguy hiểm đến mức không gây nguy hiểm cho người sử dụng.

Nhãn hướng dẫn tái chế thiết bị điện – điện tử



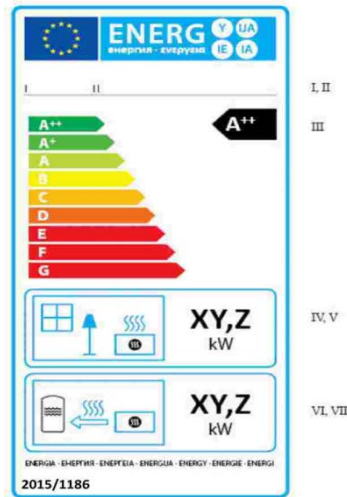
Quy định này được đưa ra để giải quyết lượng chất thải đang gia tăng nhanh chóng của thiết bị điện và điện tử tại Châu Âu. Tăng cường sự tái chế thiết bị điện và điện tử, hạn chế chất thải và hướng đến xử lý tái chế triệt để. Quy định này áp dụng đối với các sản phẩm sau:

- Đồ điện gia dụng.
- Công cụ tiêu dùng.
- Thiết bị chiếu sáng.
- Thiết bị CNTT và viễn thông.
- Dụng cụ điện và điện tử.
- Đồ chơi và dụng cụ thể thao.
- Thiết bị y tế.
- Thiết bị giám sát và điều khiển.
- Máy rút tiền, máy bán hàng tự động.

Biểu tượng hiển thị ở trên phải được in lên trên tất cả các sản phẩm nói trên và cho biết rằng sản phẩm này không được vứt bỏ cùng với rác thải sinh hoạt thông thường. Đây

cũng là một dấu hiệu bắt buộc phải có trên các loại pin và bình ac quy. Trong trường hợp không thể hiển thị biểu tượng này trên chính thiết bị thì phải được ghi trên bao bì.

Nhãn năng lượng



Quy định của EU yêu cầu phải dán nhãn về thông tin tiêu thụ năng lượng và các nguồn tài nguyên khác của các sản phẩm liên quan đến năng lượng. Các nhà cung cấp phải dán nhãn hoặc tuyệt minh sản phẩm chứa thông tin về mức tiêu thụ điện hoặc các nguồn năng lượng khác cho các đại lý phân phối.

Dấu Ex



Dấu Ex là một dấu hiệu cụ thể về chống cháy nổ. Nằm bên cạnh dấu Ex sẽ là ký hiệu chỉ định nhóm sản phẩm đã được quy định theo luật pháp EU

Biểu tượng “Không ăn”



Đây là dấu hiệu quy định về các chất liệu và vật phẩm tiếp xúc với thực phẩm. Điều này cho phép người tiêu dùng nhận biết được các bộ phận không ăn được của sản phẩm.

Nhãn trên sản phẩm giày dép



Nhãn chuyển tải thông tin liên quan đến phần trên, lớp lót và đế trong của tất và đế ngoài của sản phẩm giày dép. Thông tin phải được truyền đạt bằng các hình ảnh hoặc thông tin dạng văn bản.

Nhãn phải rõ ràng, chắc chắn và dễ nhìn thấy, và nhà sản xuất hoặc đại lý có trách nhiệm cung cấp nhãn và tính chính xác của thông tin trong nhãn. Ngoài các thông tin được quy định bắt buộc ghi trên nhãn thì nhà sản xuất có thể ghi thêm những thông tin phụ về sản phẩm hoặc về công ty mình.

Dấu hàng hải



Dấu hàng hải được in trên các thiết bị hàng hải tương đương với dấu CE. Dấu này áp dụng cho các thiết bị sử dụng trên bất kỳ con tàu mới nào của EU, ở bất kỳ vị trí nào của con tàu tại thời điểm đóng và đối với thiết bị được đặt trên các con tàu của EU, kể cả thiết bị thay thế. Quy định áp dụng cho các loại thiết bị sau:

- Thiết bị cứu sinh.
- Thiết bị ngăn ngừa ô nhiễm biển.
- Thiết bị phòng cháy chữa cháy.
- Thiết bị định vị.
- Thiết bị liên lạc vô tuyến.

Thiết bị cảnh báo tiếng ồn ngoài trời



Nhãn tái chế



Nhãn tái chế dựa trên tiêu chuẩn quốc tế, có thể được tìm thấy trên các sản phẩm ở khắp Châu Âu, nhằm giúp người tiêu dùng xác định và tham gia vào các chương trình tái chế bao bì và vật liệu sản phẩm. Biểu tượng được in trên bao bì, trên tất cả các sản

phẩm thủy tinh, kim loại, giấy hoặc nhựa. Các loại vòng lặp khác nhau cho biết sản phẩm có thể tái chế hoàn toàn, tái chế theo tỷ lệ hoặc chứa vật liệu tái chế.

Dấu Plastic



Biểu thị về các loại nhựa được chỉ định trên một sản phẩm. Là một phần của hệ thống nhận dạng của EU đối với nhựa, các dấu hiệu sau được sử dụng cho các loại nhựa phổ biến nhất để làm ra sản phẩm hoặc bao bì sản phẩm

1	PET	Polyethylene Terephthalate.
2	HDPE	High Density Polyethylene.
3	PVC	Poly Vinyl Clorua.
4	LDPE	LowDensity Polyethylene.
5	PP	Polypropylene.
6	PS	Polystyrene.

Dấu tái chế thủy tinh



Nhãn hàng dệt may

Các sản phẩm dệt may phải được dán nhãn hoặc đánh dấu bất cứ khi nào được đưa ra thị trường với mục đích sản xuất hoặc thương mại. Tên, mô tả và chi tiết về hàm lượng sợi dệt phải được ghi trên các sản phẩm cho người tiêu dùng. Các quốc gia thành viên EU có thể yêu cầu sử dụng ngôn ngữ quốc gia của họ trên việc ghi nhãn và đánh dấu theo quy định.

Lưu ý: Việc sử dụng các đơn vị đo lường ở Liên minh Châu Âu được quy định trong Chỉ thị về số liệu của EU (Chỉ thị 80/181 / EEC). Chỉ thị, có hiệu lực vào ngày 01/01/2010, đã được sửa đổi để cho phép tiếp tục sử dụng cả đơn vị đo lường bổ sung (ví dụ: theo thông lệ của Hoa Kỳ, inch-pound) cho hàng tiêu dùng được bán ở Liên minh Châu Âu. Tương tự, Chỉ thị về tiền đóng gói của Liên minh Châu Âu (Chỉ thị

76/211 / EEC) quy định phạm vi cho phép của số lượng danh nghĩa, dung tích thùng chứa và trọng lượng hoặc khối lượng của sản phẩm đóng gói sẵn. Nó giúp đảm bảo số lượng thực trong bao gói sẵn và khối lượng sản phẩm trong chai. Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng tất cả các nhãn đều yêu cầu đơn vị hệ mét, mặc dù việc ghi nhãn kép cũng được chấp nhận. Nhãn hiệu điện tử được gọi là ký hiệu ước tính, (e), cũng đề cập đến nhãn hiệu điện tử hoặc nhãn hiệu lượng tử và hoạt động như một “giấy thông hành” đo lường để tạo điều kiện thuận lợi cho việc di chuyển tự do của hàng hóa đóng gói sẵn. Nó đảm bảo rằng một số chất lỏng và các chất khác đã được đóng gói theo trọng lượng hoặc thể tích phù hợp với các chỉ thị. Mặc dù việc tuân thủ là không bắt buộc, nhưng việc di chuyển tự do trên toàn Liên minh Châu Âu được đảm bảo đối với các sản phẩm đóng gói sẵn tuân thủ các quy định của chỉ thị.

Các thùng chứa có nhãn hiệu điện tử cũng thể hiện trọng lượng hoặc thể tích của sản phẩm, được gọi là trọng lượng hoặc thể tích “danh nghĩa” của nó. Nhà đóng gói (hoặc nhà nhập khẩu, nếu vật chứa được sản xuất bên ngoài Liên minh Châu Âu) chịu trách nhiệm đảm bảo rằng các vật chứa đáp ứng các yêu cầu của chỉ thị.

Một số các nhãn và dấu tự nguyện

Nhãn về Vật liệu tiếp xúc với thực phẩm



Các nhà sản xuất hộp đựng, đĩa, cốc và các vật dụng khác có mục đích tiếp xúc với thực phẩm phải kiểm tra sự tuân thủ của sản phẩm của họ với các yêu cầu an toàn hóa chất của EU. Sử dụng biểu tượng ở trên cho thấy sự tuân thủ các yêu cầu này. Các nhà sản xuất bắt buộc phải tuân thủ pháp luật về vật liệu có tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm, nhưng việc sử dụng biểu tượng này trên sản phẩm là tự nguyện. EU khuyến khích các nhà sản xuất dán nhãn này lên tất cả các sản phẩm có liên quan đến quy định nhằm tạo sự tin tưởng nơi người tiêu dùng.

Nhãn European Ecolabel



Nhãn European Ecolabel cho phép người tiêu dùng Châu Âu dễ dàng xác định các sản phẩm xanh đã được phê duyệt chính thức trên khắp Liên minh Châu Âu, Na Uy, Liechtenstein và Iceland. Được giới thiệu vào năm 1992, nhãn thông báo với khách hàng rằng các sản phẩm được đánh dấu đáp ứng các tiêu chí thân thiện với môi trường cụ thể đã được phát triển để áp dụng cho hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng hàng ngày. Mặc dù tự nguyện, nhãn hiệu này có thể giúp tạo ra các cơ hội kinh doanh mới, đặc biệt là đi đôi với việc mở rộng mua sắm công xanh ở châu Âu.

Biểu tượng có thể áp dụng cho 25 nhóm sản phẩm và dịch vụ bao gồm các sản phẩm làm sạch, thiết bị điện tử, thiết bị gia dụng hoặc làm vườn. Danh mục sản phẩm Ecolabel cung cấp thông tin về cách đăng ký EU Ecolabel. Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng các dấu hiệu thân thiện với môi trường tương tự thường được sử dụng trên toàn

liên minh, chẳng hạn như nhãn Nordic Swan



của các quốc gia Nordic hoặc

nhãn The German Blue Angel



của Đức và các quốc gia lân cận.

Biểu tượng Green Dot



Green Dot là một chương trình trong đó các cơ quan tham gia điều phối việc thu gom, phân loại và thu hồi bao bì đã qua sử dụng. Hệ thống này được quản lý theo luật đóng gói quốc gia (ví dụ: được nhà sản xuất bao bì, chất độn, nhà bán lẻ và nhà nhập khẩu tuân thủ) và cần lưu ý rằng tất cả các hệ thống quốc gia tham gia đều hoạt động độc lập. Tổ chức bảo trợ, Pro Europe, chịu trách nhiệm quản lý hệ thống ghi nhãn Green Dot ở Châu Âu. Không phải tất cả các Quốc gia Thành viên đều có tổ chức Green Dot. Biểu tượng này chỉ bắt buộc ở Tây Ban Nha và Síp, ở các quốc gia khác có tính chất khuyến khích.

Tạm nhập tái xuất

Hàng hóa nhập khẩu với mục đích cứu trợ, hỗ trợ miễn phí (như áo sơ mi, nón, khăn choàng cổ, bút,...) hoặc trao đổi giữa các khách tham gia các hội nghị quốc tế (liên quan đến các hội nghị phát triển kinh tế/xã hội và công nghệ) thì đều được miễn thuế.

Các hàng hóa này phải có logo và biểu tượng liên quan đến hội nghị và giá trị của vật phẩm phải không quá cao.

Hiện tại, Hải quan Na Uy chấp thuận việc miễn thuế cho các vật phẩm sử dụng chỉ tại hội chợ, dùng sửa chữa các thiết bị chuyên nghiệp, sản phẩm mẫu hoặc thiết bị công nghệ/khoa học. Nếu các hàng hóa không tái xuất trong vòng 6 tháng thì sẽ truy thu các khoản thuế. Hàng hóa tạm nhập và vật tư dành cho hội chợ được kiểm soát thông qua các chứng từ hải quan của các công ty giao nhận hàng hóa.

Cấm và hạn chế xuất nhập khẩu.

Na Uy hạn chế và cấm xuất – nhập khẩu một số hàng hóa nhất định (ví dụ: chất làm suy giảm tầng ôzôn, một số sản phẩm nhất định có xuất xứ hoặc xuất khẩu sang một số quốc gia/vùng lãnh thổ như Iran, Triều Tiên theo những hiệp ước hợp tác mà Na Uy ký kết, v.v.).

Na Uy cũng có một số quy định nhằm giới hạn định lượng một số hàng hóa nhằm bảo vệ nền sản xuất trong nước. a Uy kiểm soát nhập khẩu và/hoặc xuất khẩu đối với một số loại hàng hóa (ví dụ: các sản phẩm phải tuân theo Công ước CITES, hàng hóa xa xỉ, văn hóa phẩm, sản phẩm và thiết bị có chứa khí gây hiệu ứng nhà kính, hàng hóa hai công dụng, hàng hóa bắt buộc kiểm soát về thú y hoặc kiểm dịch thực vật đối với động vật và thực phẩm, v.v.).

Na Uy tuân theo các quy định và công ước quốc tế về cấm và hạn chế xuất nhập khẩu:

- Công ước CITES về buôn bán động vật.
- Quy định tạm ngừng nhập khẩu PROHI
- Quy định hạn chế nhập khẩu RSTR.

Sửa chữa bảo hành

Các công ty nước ngoài có cơ sở tại Na Uy có thể được miễn thuế nhập khẩu cho những mặt hàng được nhập vào trong nước vốn đã được mang ra khỏi nước trước đó. Đây thường là trường hợp các sản phẩm sửa chữa và dịch vụ.

Hàng hóa nhập khẩu để sửa chữa như:

1. Hàng xuất khẩu bị hư hỏng được nhập trở lại để sửa chữa và sau đó sẽ xuất khẩu đến chính người đã mua hàng.

2. Hàng xuất khẩu không đúng qui cách được nhập trở lại để nhà sản xuất sửa chữa và sau đó được tái xuất đến chính người đã mua hàng.
3. Hàng hóa được một khách hàng nước ngoài gửi đến Na Uy để sửa chữa rồi sau đó sẽ được gửi trả lại cho khách hàng đó.
4. Hàng hóa bất kỳ được nhập khẩu để sửa chữa và sau đó xuất đến quốc gia khác.

Qui định Hải quan và thông tin liên hệ

Hầu hết thuế hải quan và thuế giá trị gia tăng được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm trên giá trị hàng hóa được khai báo để nhập khẩu. Do đó, cần phải loại bỏ một bộ quy tắc tiêu chuẩn để xác định giá trị hàng hóa, sau đó sẽ phục vụ cho việc tính thuế hải quan.

Với quy mô nhập khẩu của EU hàng năm, điều quan trọng là giá trị của hoạt động thương mại đó phải được đo lường chính xác cho các mục đích phân tích chính sách kinh tế và thương mại; áp dụng các biện pháp chính sách thương mại; thu đúng các loại thuế và thuế nhập khẩu; và thống kê xuất nhập khẩu. Các mục tiêu này được đáp ứng bằng một công cụ duy nhất: các quy tắc về trị giá hải quan. Ngoài ra, Liên minh Châu Âu áp dụng khái niệm “giá trị hải quan” được quốc tế chấp nhận. Trị giá hàng hóa nhập khẩu là một trong ba yếu tố tính thuế làm cơ sở để đánh giá khoản nợ hải quan, là thuật ngữ chuyên môn chỉ số thuế phải nộp, các yếu tố khác là xuất xứ của hàng hóa và thuế hải quan. Tất cả các hoạt động thương mại được thực hiện giữa Na Uy và các quốc gia thành EU được miễn thuế. Biểu thuế hải quan chung của Liên minh Châu Âu chỉ áp dụng cho hàng hóa có xuất xứ từ bên ngoài Châu Âu. Các thủ tục hải quan của Na Uy đều tuân thủ theo quy định chung của EU.

Các quy định của EU và Chứng nhận Dấu CE

Để bán hàng tại EU nói chung và Na uy nói riêng, nhà sản xuất và nhà xuất khẩu lưu ý bất kỳ sản phẩm nào cũng đều yêu cầu phải đạt được dấu CE. Dấu CE chỉ ra rằng một sản phẩm đã được nhà sản xuất đánh giá và đáp ứng các yêu cầu thiết yếu về sức khỏe và an toàn được quy định trong những gì thường được coi là Chỉ thị và Quy định về Dấu CE. Chỉ thị và quy định này là các đạo luật lập pháp được toàn thể EU thông qua và được áp dụng trên tất cả các quốc gia thành viên EU/EEA và là bắt buộc. (Tuy nhiên, lưu ý rằng các quốc gia thành viên có thể có các yêu cầu bổ sung trong một số trường hợp). Để chứng minh rằng một sản phẩm đáp ứng các yêu cầu an toàn và sức

khỏe thiết yếu của EU và đủ điều kiện đạt chứng nhận Dấu CE, các nhà sản xuất phải tạo một hồ sơ kỹ thuật ghi lại cách sản phẩm đáp ứng các yêu cầu chỉ thị hoặc quy định (thường là thông qua thử nghiệm, thiết kế và đánh giá rủi ro). Mỗi chỉ thị hoặc quy định CE xác định mức độ nguy hiểm của danh mục sản phẩm. Đối với một số sản phẩm ít nguy hiểm hơn, việc thử nghiệm và đánh giá rủi ro (còn gọi là đánh giá sự phù hợp) có thể do nhà sản xuất tự thực hiện. Trong trường hợp này, nhà sản xuất sẽ tập hợp "hồ sơ kỹ thuật" sẽ ghi lại cách sản phẩm đáp ứng các yêu cầu thiết yếu về sức khỏe và an toàn của chỉ thị hoặc quy định cụ thể. Sau đó, nhà sản xuất tự đưa ra bản công bố hợp quy (DOC). Chính DOC tự này cho phép họ sau đó dán Dấu CE cho sản phẩm của mình. DOC tự tuyên bố về sản phẩm và các tổ chức giám sát thị trường ở EU có thể và thực hiện kêu gọi nhà sản xuất xuất trình hồ sơ kỹ thuật sao lưu. Trong trường hợp sản phẩm được coi là nguy hiểm hơn, việc thử nghiệm của bên thứ ba là bắt buộc và giấy chứng nhận sự phù hợp được cấp bởi tổ chức thử nghiệm bên thứ ba được Liên minh Châu Âu phê duyệt có tên là Cơ quan được chứng nhận.

Trước khi xuất khẩu, các nhà sản xuất phải xem xét đáp ứng các chứng nhận cho thị trường EU. Đây là các chứng nhận đánh giá sự phù hợp tuân thủ các yêu cầu quy định của EU. Đối với phần lớn các sản phẩm xuất khẩu, sự tuân thủ được nhà sản xuất chứng thực rõ ràng thông qua việc sử dụng dấu CE

Các nhà sản xuất sẽ cần xác định những gì cần thiết để tuân thủ các yêu cầu của EU. Vì luật pháp của EU được áp dụng trên tất cả các quốc gia thành viên, do đó nhà sản xuất chỉ cần thực hiện quy trình một lần và sau đó có thể xuất khẩu sang tất cả 28 quốc gia thành viên EU. Đáp ứng được các chứng nhận phù hợp, hàng hóa có thể giao thương tự do trong biên giới của các quốc gia thành viên EU.

Trong trường hợp các sản phẩm không được điều chỉnh bởi luật kỹ thuật cụ thể của EU (cho dù có Được đánh dấu CE hay không), chúng luôn tuân theo Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung của EU cũng như các yêu cầu bổ sung có thể có của quốc gia thành viên.

Các bước để đăng ký chứng nhận CE

- i. Xác định các quy định áp dụng: https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking/manufacturers_en
- ii. Xác định các yêu cầu thiết yếu trong chỉ thị (thường là Phụ lục I)

iii. Lưu ý các tiêu chuẩn hài hòa của Châu Âu:

https://ec.europa.eu/growth/single-market/european-standards/harmonised-standards_en

iv. Chọn mô-đun đánh giá sự phù hợp thích hợp như được mô tả trong các phụ lục của chỉ thị.

v. Xác định vị trí các cơ quan được thông báo (các phòng thử nghiệm được công nhận) - nếu được yêu cầu: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=directive.main>

vi. Tạo tệp kỹ thuật và tuyên bố về sự phù hợp (https://2016.export.gov/cemark/eg_main_017272.asp) và việc áp dụng dấu CE (https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking_en).

Một số trang web tham khảo.

- Tổng quan về an toàn sản phẩm của EU: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/product-safety-and-requirements/product-safety/consumer-product-safety_en

- Các luật về sản phẩm của EU theo từng lĩnh vực: https://ec.europa.eu/growth/sectors_en

- Các tiêu chuẩn hàng hóa nhập khẩu vào EU:

https://ec.europa.eu/growth/single-market/european-standards/harmonised-standards_en

<https://standards.cen.eu/dyn/www/f?p=CENWEB:105::RESET::::>

https://www.cenelec.eu/dyn/www/f?p=104:107:0::::FSP_LANG_ID:25

<https://www.etsi.org/standards/get-standards#Pre-defined%20Collections>

- Cơ quan kiểm định, kiểm tra sản phẩm

<http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/>

https://2016.export.gov/cemark/eg_main_017274.asp

- Các cơ quan chức năng

Ủy ban tiêu chuẩn Châu Âu (CEN): <https://www.cen.eu/Pages/default.aspx>

Ủy ban tiêu chuẩn hóa SP điện tử Châu Âu (CENELEC): <https://www.cenelec.eu>

Viện Tiêu chuẩn Viễn thông Châu Âu (ETSI): <http://etsi.org/>

Chứng nhận hàng hóa

Các sản phẩm hàng hóa nhập khẩu vào Na Uy phải tuân thủ theo các quy định của Châu Âu nhằm bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của người tiêu dùng và bảo đảm không gây hại môi trường. Ngoài ra đôi khi các sản phẩm còn phải tuân theo các yêu cầu bổ sung có thể có tại Na Uy.

Luật pháp và tiêu chuẩn của EU được tạo ra và có sự thống nhất cao giữa các quốc gia thành viên nhằm cho phép hàng hóa lưu thông tự do. Luật pháp quy định hàng hóa phải sử dụng dấu CE thống nhất trên toàn lãnh thổ EU.

Thiết lập tiêu chuẩn của EU là một quá trình dựa trên sự đồng được thực hiện bởi các cơ quan tiêu chuẩn độc lập, hoạt động ở cấp quốc gia ở châu Âu hoặc quốc tế. EU cũng khuyến khích mạnh mẽ đối với các tổ chức phi chính phủ tham gia quá trình thiết lập và đánh giá các tiêu chuẩn này, chẳng hạn như các nhóm hoạt động môi trường, nhóm bảo vệ người lao động và người tiêu dùng...

Nhiều tiêu chuẩn ở EU được thông qua từ các cơ quan tiêu chuẩn quốc tế như Tổ chức Tiêu chuẩn Quốc tế (ISO). Việc soạn thảo các tiêu chuẩn cụ thể của EU do ba tổ chức tiêu chuẩn châu Âu phụ trách: là Ủy ban tiêu chuẩn Châu Âu (CEN) <https://www.cen.eu/Pages/default.aspx>; Ủy ban tiêu chuẩn hóa SP điện tử Châu Âu (CENELEC) <https://www.cenelec.eu>; Viện Tiêu chuẩn Viễn thông Châu Âu (ETSI): <http://etsi.org/>.

Các tiêu chuẩn được tạo ra hoặc sửa đổi bởi các chuyên gia trong các Ủy ban kỹ thuật hoặc Nhóm công tác của các cơ quan này. Các thành viên của CEN và CENELEC là các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia tại các Quốc gia Thành viên. ETSI khác biệt ở chỗ được phép tham gia trực tiếp vào các ủy ban kỹ thuật của mình từ các công ty không thuộc EU nhưng có lợi ích ở Châu Âu và cung cấp miễn phí trong việc đánh giá một số tiêu chuẩn cá nhân trên trang web của mình.

Ngoài ba tổ chức trên, Ủy ban Châu Âu đóng một vai trò quan trọng trong việc tiêu chuẩn hóa thông qua việc tài trợ cho sự tham gia vào quá trình tiêu chuẩn hóa của các

công ty vừa và nhỏ và các tổ chức phi chính phủ, chẳng hạn như các nhóm môi trường, lao động và người tiêu dùng.

Đối với các sản phẩm thông tin, truyền thông và công nghệ (ICT), tầm quan trọng của các tiêu chuẩn về khả năng tương tác đã được công nhận. Thông qua một cơ chế các cấp thẩm quyền của EU sẽ quyết định loại hàng hóa nào được phân phối.

Chứng nhận sản phẩm

Đề bán sản phẩm tại thị trường EU gồm 28 Quốc gia thành viên cũng như EEA/EFTA (Na Uy, Liechtenstein Iceland, Thụy Sĩ) và Thổ Nhĩ Kỳ, các nhà xuất khẩu bắt buộc phải áp dụng dấu CE.

Các sản phẩm được sản xuất theo các tiêu chuẩn được CEN, CENELEC hoặc ETSI thông qua và được tham chiếu trên công báo là các tiêu chuẩn phù hợp với các yêu cầu của EU. Đáp ứng những điều kiện này, sản phẩm sẽ được phép lưu hành tự do trong EU và EFTA.

Tiêu chuẩn nông sản

Việc thiết lập các quy tắc và tiêu chuẩn trong lĩnh vực nông sản và thực phẩm đã áp dụng từ rất lâu và rất nghiêm ngặt trong đó việc truy xuất nguồn gốc là yêu cầu bắt buộc trong toàn bộ chuỗi thức ăn và thực phẩm. Yêu cầu này nhằm bảo vệ người nông dân, người tiêu dùng cũng như bảo vệ môi trường của các quốc gia thành viên.

Các đầu mối liên lạc

CEN - Ủy ban tiêu chuẩn Châu Âu

Rue de la Science 23

B – 1040 Brussels, Belgium

Tel: 32.2.550.08.11

Fax: 32.2.550.08.19

CENELEC - Ủy ban tiêu chuẩn hóa SP điện tử Châu Âu

Rue de la Science 23

B – 1040 Brussels, Belgium

Tel: 32.2.519.68.71

Fax: 32.2.519.69.15

ETSI - Viện Tiêu chuẩn Viễn thông Châu Âu

Route des Lucioles 650

Sophia Antipolis

F-06560 Valbonne France

Tel: 33.4.92.94.42.00

Fax: 33.4.93.65.47.16

SBS - Cơ quan tiêu chuẩn dành cho doanh nghiệp nhỏ

Rue Jacques de Lalaing 4

B-1040 Brussels

Tel: 32.2/285.07.27

Fax : +32-2/230.78.61

ANEC – Hiệp hội người tiêu dùng châu Âu trong tiêu chuẩn hàng hóa.

Avenue de Tervueren 32, Box 27

B – 1040 Brussels, Belgium

Tel: 32.2.743.24.70

Fax: 32.2.706.54.30

ECOS – Tổ chức tiêu chuẩn hóa trong Môi trường của người dân Châu Âu.

Rue d'Edimbourg 26

B – 1050 Brussels, Belgium

Tel: 32.2.894.46.68

Fax: 32.2.894.46.10

EOTA - Tổ chức Đánh giá Kỹ thuật Châu Âu.

Avenue des Arts 40

B – 1040 Brussels, Belgium

Tiêu chuẩn trong thương mại

Các sản phẩm nhập khẩu vào EU phải tuân thủ triệt để các quy định của Liên minh Châu Âu nhằm bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của người tiêu dùng và môi trường. Trong trường hợp các sản phẩm không được điều chỉnh bởi luật kỹ thuật cụ thể của EU, chúng luôn phải tuân theo Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung cũng như các yêu cầu bổ sung có thể có của quốc gia thành viên.

Mặc dù việc thống nhất hóa luật lệ của Liên minh Châu Âu có thể tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp cận thị trường chung của Liên minh Châu Âu, nhưng các nhà sản xuất cần lưu ý rằng các quy định bắt buộc và các tiêu chuẩn kỹ thuật mang tính tự nguyện cũng có thể trở thành rào cản đối với thương mại khi các tiêu chuẩn của các quốc gia ngoài EU khác với các tiêu chuẩn của Liên minh Châu Âu.

Nhìn chung, việc thống nhất hóa các tiêu chuẩn của EU đã đơn giản hóa rất nhiều các quy định kỹ thuật giữa các quốc gia thành viên EU. Trước đó, mỗi quốc gia trong Liên minh Châu Âu đã phát triển các tiêu chuẩn riêng của mình thông qua cơ quan tiêu chuẩn quốc gia, dẫn đến các tiêu chuẩn, luật và quy trình đánh giá sự phù hợp khác nhau và mâu thuẫn với nhau. Do đó, cần phải tạo ra một hệ thống tiêu chuẩn mới, tích hợp, của Châu Âu. Hệ thống mới cung cấp cho ba cơ quan tiêu chuẩn của EU để tạo ra các tiêu chuẩn ở cấp độ toàn Châu Âu: Ủy ban Tiêu chuẩn hóa Châu Âu (CEN), Ủy ban Châu Âu về Tiêu chuẩn Kỹ thuật Điện (CENELEC) và Viện Tiêu chuẩn Viễn thông Châu Âu (ETSI).

Các hoạt động của CEN bao gồm một loạt các lĩnh vực rộng lớn, còn CENELEC đề cập đến các tiêu chuẩn kỹ thuật điện, trong khi ETSI chuyên về viễn thông. Các thành viên chính của CEN và CENELEC là các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia của quốc gia thành viên. Tư cách thành viên của ETSI được nhiều bên quan tâm hơn. Ba cơ quan này là các cơ quan duy nhất được công nhận có thể xây dựng hệ thống Tiêu chuẩn chung ở Châu Âu. Khi sự phát triển của Tiêu chuẩn chung châu Âu bắt đầu có hiệu lực thì việc phát triển tiêu chuẩn của từng quốc gia phải dừng lại. Tiêu chuẩn chung là tiêu chuẩn hỗ trợ luật pháp Châu Âu. Chúng đã được ủy quyền bởi Ủy ban Châu Âu, đã được phát triển bởi các Cơ quan Tiêu chuẩn Châu Âu, đáp ứng các yêu cầu thiết yếu về sức khỏe và an toàn.

Về mặt kỹ thuật, việc sử dụng tiêu chuẩn chung là tự nguyện. Nhà sản xuất có thể chọn sử dụng bộ tiêu chuẩn chung hoặc quyết định sử dụng tiêu chuẩn khác (ví dụ: tiêu chuẩn được phát triển bởi một trong nhiều tổ chức phát triển tiêu chuẩn có trụ sở tại Hoa Kỳ, Canada, Nhật Bản...) để đáp ứng các yêu cầu thiết yếu. Tuy nhiên, khi sử dụng tiêu chuẩn chung của EU, nhà sản xuất được coi là phù hợp với luật pháp của EU. Ngược lại, việc sử dụng một tiêu chuẩn không phải là tiêu chuẩn chung của EU sẽ đặt ra những trách nhiệm bổ sung khi muốn nhập sản phẩm vào thị trường này. Việc sử dụng các tiêu chuẩn khác với tiêu chuẩn chung của EU đặt ra trách nhiệm cho nhà sản xuất rằng cần chứng minh sản phẩm đáp ứng các yêu cầu thiết yếu. Bằng chứng này có thể được cung cấp bởi hồ sơ kỹ thuật của nhà sản xuất, do bên thứ ba thuê (ví dụ: nhà tư vấn hoặc nhà thử nghiệm) hoặc bằng sự kết hợp của cả hai.

Ngoài ba tổ chức phát triển tiêu chuẩn của EU, Ủy ban châu Âu cho phép sự tham gia của các công ty EU vừa và nhỏ và các tổ chức phi chính phủ của EU, chẳng hạn như các nhóm hoạt động môi trường, lao động và người tiêu dùng, tham gia vào trình tiêu chuẩn hóa. Ủy ban Châu Âu cũng cung cấp tiền cho các cơ quan tiêu chuẩn châu Âu khi ủy ban yêu cầu xây dựng tiêu chuẩn cho các tiêu chuẩn thống nhất sẽ được liên kết với luật pháp của EU. Ủy ban yêu cầu CEN / CENELEC hoặc TSI phát triển các tiêu chuẩn.

Ngoài ra còn có một số tiêu chuẩn Châu Âu (EN) do CEN, CENELEC và ETSI phát triển không được Ủy ban yêu cầu và không nhất thiết phải xác định các yêu cầu thiết yếu. Về lý thuyết, việc sử dụng chúng là tự nguyện. Chúng có thể xác định các đặc điểm khác, chẳng hạn như độ bền, hình thức, mức chất lượng, hoặc thậm chí sở thích văn hóa. Chúng có thể là phương pháp thử hoặc hướng dẫn đo lường. Các tiêu chuẩn Châu Âu này thường có lợi thế được công nhận trên thị trường Châu Âu. Một tiêu chuẩn không xuất phát từ một trong các cơ quan tiêu chuẩn Châu Âu không phải lúc nào cũng được các công ty bảo hiểm, tổ chức cho vay, nhà bán lẻ, nhà phát triển, tổ chức giám sát thị trường, cơ quan đánh giá sự phù hợp và người tiêu dùng công nhận và có thể cản trở việc chấp nhận sản phẩm trên thị trường, đặc biệt khi tiêu chuẩn Châu Âu đã được áp dụng cho cùng một sản phẩm.

Cuối cùng, do Liên minh châu Âu thúc đẩy mạnh mẽ hệ thống quy định và tiêu chuẩn của mình, cũng như nguồn tài trợ hào phóng cho sự phát triển của nó, chế độ tiêu chuẩn của Liên minh châu Âu mở rộng ra ngoài biên giới của Liên minh châu Âu để

bao gồm các thành viên liên kết (các quốc gia hy vọng trở thành thành viên đầy đủ trong tương lai).

Hiệp định Thương mại

Na Uy đã bỏ phiếu phản đối việc gia nhập Liên minh châu Âu (EU) trong một cuộc trưng cầu dân ý năm 1994. Tuy nhiên, ngoại trừ các lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản, Na Uy được hưởng tự do thương mại với EU trong khuôn khổ Khu vực Kinh tế Châu Âu (EEA). Thỏa thuận này nhằm mục đích áp dụng bốn quyền tự do của thị trường nội bộ của EU (hàng hóa, con người, dịch vụ và vốn) cho Na Uy. Do đó, Na Uy thường thông qua và thực hiện hầu hết các chỉ thị của EU. Na Uy không phải là thành viên của Liên minh Kinh tế và Tiền tệ của EU và không có tỷ giá hối đoái cố định.

Na Uy và các thành viên khác của Hiệp hội Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA) - Iceland, Liechtenstein và Thụy Sĩ - đã cùng ký kết 30 hiệp định thương mại tự do kể từ đầu những năm 1990. Chúng bao gồm các hiệp định với Albania, Bosnia-Hercegovina, Canada, Chile, Colombia, các quốc gia Trung Mỹ (Costa Rica, Guatemala và Panama), Ecuador, Ai Cập, Georgia, Hội đồng hợp tác vùng Vịnh (GCC), Hồng Kông - Trung Quốc, Indonesia, Israel, Jordan, Hàn Quốc, Liban, Macedonia, Mercosur, Mexico, Montenegro, Maroc, Bắc Macedonia, Chính quyền Palestine, Peru, Philippines, Serbia, Singapore, Liên minh thuế quan Nam Phi, Tunisia, Thổ Nhĩ Kỳ và Ukraine. Các hiệp định bao gồm hiệp định về thương mại hàng hóa và dịch vụ, dịch vụ và đầu tư, giải quyết tranh chấp và các vấn đề khác thường thấy trong các hiệp định đầu tư song phương.

Na Uy hiện đang đàm phán một hiệp định thương mại tự do với Trung Quốc.

Để tham khảo các hiệp định thương mại của EU và của các quốc gia thành viên, vui lòng tham khảo ở website:

<https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>

Các yêu cầu công nhận tay nghề và bằng cấp.

Các quốc gia thành viên chịu trách nhiệm công nhận tay nghề và bằng cấp mà công dân EU có được tại các quốc gia thành viên, bao gồm các thủ tục và phí công nhận tương ứng. Tương tự, việc công nhận tay nghề và bằng cấp đạt được ở các nước thứ ba bên ngoài EU cũng là trách nhiệm của mỗi quốc gia.

Nếu một cá nhân có bằng cấp nước ngoài đã được công nhận tại một quốc gia thành viên nhưng muốn chuyển đến một quốc gia thành viên khác và đã làm việc ít nhất ba năm tại quốc gia thành viên đó, và quốc gia đó đã công nhận bằng cấp của họ, thì cá nhân đó có thể đăng ký để được công nhận chuyên môn ở quốc gia thành viên khác.

Để chứng minh kinh nghiệm cần thiết để làm việc tại EU, có thể cần phải có chứng chỉ do quốc gia thành viên EU cấp. Điều này áp dụng cho cả công dân EU và công dân không thuộc EU.

Tuy nhiên, Ủy ban châu Âu có sáng kiến tạo điều kiện thuận lợi cho các thủ tục công nhận. Ví dụ, việc công nhận các bằng cấp chuyên môn đạt được tại một quốc gia thành viên nhằm mục đích tiếp cận và theo đuổi các ngành nghề được quy định tại quốc gia thành viên khác phải tuân theo Chỉ thị 2005/36. Công nhận các bằng cấp cho mục đích học tập trong lĩnh vực giáo dục đại học, bao gồm cả giấy chứng nhận nghỉ học phải tuân theo Công ước Công nhận Lisbon. Mạng lưới ENIC-NARIC cung cấp lời khuyên về việc công nhận các bằng cấp này qua biên giới.

Trong các trường hợp khác, sự công nhận được đánh giá bởi nhà cung cấp giáo dục hoặc người sử dụng lao động tiếp nhận. Sự hiểu biết về cấp độ, nội dung và chất lượng là cần thiết để họ có thể nhận ra các kỹ năng và trình độ. EU hiện đang tìm cách hỗ trợ tốt hơn các quyết định công nhận này.

Trang web “Your Europe” của Liên minh Châu Âu là địa chỉ có thể giúp các công dân xác định các ngành nghề được quản lý và tài liệu nào cần thiết để họ được công nhận ở mỗi quốc gia thành viên.

Chương 4. Bán hàng và dịch vụ tại thị trường Na Uy

Kênh phân phối và bán hàng

Mặc dù có hàng ngàn công ty nước ngoài có sự hiện diện hoặc các công ty con ở Na Uy, nhưng cách kinh doanh phổ biến nhất vẫn là thông qua các đại lý và nhà phân phối. Khoảng 3/4 tổng số dân của Na Uy cư trú ở phía Nam đất nước. Hầu hết các nhà nhập khẩu và phân phối lớn đều có trụ sở chính tại khu vực Oslo; một số có đại lý phụ hoặc văn phòng kinh doanh tại các thành phố lớn khác của Na Uy chẳng hạn như Bergen, Stavanger, Trondheim, Kristiansand và Tromsø...

Phần còn lại của đất nước được tạo thành từ các trung tâm dân cư nhỏ, phân tán rộng rãi, có giá phục vụ đắt đỏ do khoảng cách xa và chi phí vận chuyển hàng hóa cao. Trên toàn quốc có tương đối ít các cửa hàng kinh doanh theo phương thức chuỗi ngoài lĩnh vực may mặc, đồ thể thao, tạp hóa và đồ tự làm. Hầu hết các nhà bán lẻ và nhà phân phối đều ở mức nhỏ.

Từ đó ta thấy sử dụng các đại lý phụ và phân phối thứ cấp là phương pháp tiêu chuẩn, khả thi để xử lý các thị trường nằm rải rác ở phía Bắc của Na Uy. Với sự hỗ trợ và xúc tiến thị trường thích hợp, một đối tác kinh doanh địa phương tốt và/hoặc một văn phòng địa phương hoạt động hiệu quả sẽ giúp các công ty nước ngoài tìm thấy triển vọng tốt trong thị trường nhỏ nhưng giàu có này. Hơn nữa, các công ty nước ngoài có thể nhận được một số thỏa thuận về cấp phép và liên doanh.

Ngoài ra, thành lập các công ty con đầy đủ chức năng của Na Uy là những phương tiện tuyệt vời để khai thác các thị trường cao cấp bên ngoài Na Uy (ví dụ: khu vực Bắc Âu và các nước Baltic).

Điều đáng chú ý là nhiều đại lý và nhà phân phối ở Na Uy thường thích độc quyền do quy mô thị trường nhỏ và vì họ vẫn thường đầu tư công sức và nguồn lực tài chính vào việc xây dựng nhận thức về thương hiệu và phát triển vị trí trên thị trường cho sản phẩm hoặc dịch vụ của mà học độc quyền. Các công ty nước ngoài cần suy nghĩ cẩn thận về vấn đề độc quyền và không độc quyền trước khi tham gia đàm phán với các đối tác tiềm năng. Các điều khoản được nêu rõ ràng, bao gồm các biện pháp thực hiện và điều khoản chấm dứt, nên được tích hợp vào bất kỳ thỏa thuận nào cho phép độc quyền.

Kênh phân phối và bán hàng công nghiệp tại Na Uy thường thông qua 2 kênh:

1. Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến nhà nhập khẩu rồi đến người tiêu dùng cuối,
2. Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến người tiêu dùng cuối.

Việc chọn lựa kênh phân phối và bán hàng phụ thuộc vào qui mô sản phẩm và người dùng. Các nhà xuất khẩu sản phẩm cần có dịch vụ hậu mãi nên có một công ty nội địa đại diện cho họ tại địa phương. Đại lý hoặc nhà phân phối địa phương có thể đáp ứng nhanh chóng việc cung cấp dịch vụ hoặc thay thế phụ tùng. Vì vậy, khách hàng càng tin tưởng hơn khi được hỗ trợ tại các địa điểm gần gũi và nhanh chóng khi có sự cố máy móc hỏng hóc. Mặt khác, khách hàng thường cảm thấy thoải mái khi tiếp xúc với đại lý địa phương vì không bị rào cản về ngôn ngữ và khoảng cách địa lý. Các đại lý hoặc nhà phân phối nội địa cũng tạo nhiều thuận lợi hơn trong các thủ tục hải quan cho khách hàng.

Đối với hàng tiêu dùng, thông thường có 3 kênh phân phối và bán hàng là: 1/ Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến nhà nhập khẩu Na Uy; 2/ Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến nhà nhập khẩu Na Uy, đến nhà bán sỉ rồi bán lẻ và đến người dùng cuối, 3/ Từ nhà xuất khẩu nước ngoài, đến nhà bán lẻ Na Uy rồi đến người tiêu dùng cuối. Đối với sản phẩm dễ hư hỏng, thường chọn kênh thứ 1, đây là kênh nhanh nhất. Trong kênh này, nhà nhập khẩu đóng vai trò như nhà bán sỉ. Đối với những sản phẩm không dễ hư hỏng, thường chọn kênh thứ 2.

Thành lập công ty

Quy trình thành lập một công ty ở Na Uy tương đối đơn giản và nhìn chung không có hạn chế. Bộ Thương mại và Công nghiệp Na Uy đã thành lập cổng thông tin điện tử Altinn Business Information Service (<https://www.altinn.no/en/start-and-run-business/>) để đơn giản hóa quy trình thành lập và điều hành các doanh nghiệp kinh doanh ở Na Uy. Thông tin được cung cấp phù hợp, đáng tin cậy và không thiên vị. Cổng Thông tin giải quyết hỗ trợ hai nhóm đối tượng:

- 1) Các doanh nhân đang tìm kiếm thông tin cần thiết để bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình, bao gồm các biểu mẫu và tài liệu quảng cáo, tất cả đều miễn phí.
- 2) Các doanh nghiệp cần câu trả lời cho hầu hết các câu hỏi phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thường xuyên: thuế, thuế giá trị gia tăng (VAT), sổ sách kế

toán, quan hệ giữa người lao động và người lao động, pháp luật, v.v. Cổng Thông tin cung cấp thông tin hữu ích dưới dạng viết tắt, cùng với các liên kết đến các nguồn và các trang web hữu ích.

Tất cả các công ty thành lập ở Na Uy đều bắt buộc phải đăng ký thông qua The Bronnoysund Register Center (<https://www.brreg.no/>) – là cơ quan của chính phủ trung ương. The Bronnoysund Register Center là một cơ quan chính phủ trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp Na Uy và liên kết với một số dịch vụ đăng ký trực tuyến khác của quốc gia. Các sổ đăng ký trên cổng thông tin chứa thông tin và dữ liệu quan trọng về các khoản nợ và quyền sở hữu đối với bất động sản thế chấp; doanh nghiệp kinh doanh; tài khoản hàng năm và báo cáo của kiểm toán viên về các công ty trách nhiệm hữu hạn; phá sản và thanh lý bắt buộc.

Các công ty nước ngoài muốn bắt đầu các hoạt động kinh doanh tại Na Uy có thể chọn thành lập công ty con hoặc chi nhánh. Sự lựa chọn giữa một công ty con và một chi nhánh thường phụ thuộc vào cấu trúc thuế ở nước ngoài mà từ đó đầu tư được thực hiện.

Khi có kế hoạch mở văn phòng hoặc thành lập công ty tại Na Uy, các công ty nước ngoài nên liên hệ với văn phòng đầu tư nước ngoài của Na Uy. Các văn phòng này sẽ có thể cung cấp hỗ trợ và tư vấn về các vấn đề về thuế, việc làm, địa điểm và kế toán.

Một công ty con là một thực thể pháp lý riêng biệt; do đó, trách nhiệm pháp lý được giới hạn trong tài sản riêng của mình. Tuy nhiên, một chi nhánh không tạo thành một thực thể riêng biệt và có trách nhiệm vô hạn. Công ty mẹ chịu trách nhiệm cho tất cả các nghĩa vụ và các khoản nợ của chi nhánh.

Các công ty con thường được thành lập như một công ty trách nhiệm hữu hạn công chúng hoặc một công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân. Công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân nói chung phù hợp cho các công ty nhỏ hơn.

Các hình thức cơ bản của các doanh nghiệp thương mại là doanh nghiệp một thành viên, hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn, liên doanh, hoặc chi nhánh công ty nước ngoài. Hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn phổ biến hơn.

Mỗi hình thức hợp danh đều có mức độ trách nhiệm và thuế khác nhau đối với các đối tác. Nếu một công ty muốn chọn một mô hình công ty chính phức tạp hơn thì có thể chọn hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân hoặc hữu hạn đại chúng.

Na Uy cũng cho phép các công ty nước ngoài thiết lập văn phòng đại diện hoặc văn phòng khu vực với các hoạt động không phát sinh doanh thu. Các văn phòng này có thể triển khai các hoạt động đánh giá và khảo sát thị trường, cung cấp các dịch vụ quản lý chất lượng và mua hàng cho công ty mẹ, hoặc là cung cấp các dịch vụ hỗ trợ bảo hành cho sản phẩm của họ tại thị trường Na Uy.

Trong quá trình thiết lập văn phòng, các cá nhân hay các công ty nên sử dụng dịch vụ của các nhà tư vấn chuyên nghiệp ngay từ giai đoạn ban đầu để đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật và bảo đảm có được mô hình kinh doanh tối ưu tại Na Uy.

Mặc dù theo luật Na Uy không đòi hỏi phải sử dụng các đại lý và nhà phân phối địa phương, nhưng đây chính là cách hiệu quả và tiết kiệm khi thâm nhập vào thị trường Na Uy. Các đại lý và nhà phân phối tạo thuận lợi cho việc thâm nhập thị trường nhờ hệ thống mạng lưới đã có sẵn và sự am hiểu thị trường của họ. Trong số các yếu tố liên quan đến văn hóa kinh doanh ở Na Uy, quan hệ cá nhân là yếu tố sống còn cho việc giao dịch kinh doanh thành công. Các đại lý và nhà phân phối địa phương đã thông thạo các yêu cầu và thông lệ kinh doanh. Họ sống trong chính thị trường này và có thể giúp cho các đối tác hiểu được những yêu cầu nào giúp cho sự thành công. Thêm vào đó, các đại lý hay nhà phân phối địa phương cũng sẽ theo dõi và thông báo cho các nhà xuất khẩu những quy định liên quan đến việc nhập khẩu vào Na Uy.

Các nhà xuất khẩu phải đầu tư đủ thời gian và sự chú ý trong việc lựa chọn một đối tác địa phương đủ điều kiện và hỗ trợ tiếp thị và kỹ thuật. Tiếp xúc thường xuyên với đại diện địa phương là điều cần thiết để nuôi dưỡng mối quan hệ làm việc hiệu quả. Một số cách tốt nhất để tìm đại lý hoặc nhà phân phối tại Na Uy là:

+ Tận dụng các chương trình hỗ trợ từ các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp trong và ngoài Na Uy. Các tổ chức này thường xuyên tổ chức các cuộc gặp gỡ B2B cho nhiều đối tác khác nhau tại Na Uy.

+ Tham gia triển lãm thương mại tại Na Uy và các nước lân cận cũng có thể là một phương tiện hiệu quả để kiểm tra thị trường và định vị các đại lý hoặc nhà phân phối phù hợp tại Na Uy. Tần suất các hội chợ, triển lãm tại Na Uy rất cao so với các nước khác trong khu vực.

Nhượng quyền thương mại

Có một số chuỗi nhượng quyền đang hoạt động ở Na Uy, bao gồm McDonalds, T-Mobile Burger King, Ormado Kaffeehaus, Hilton Garden Inn, Circle K, TGI Friday's, Starbucks, Mathnasium, Avis và nhiều chuỗi khác. Tuy nhiên, hầu hết các hệ thống nhượng quyền hoạt động ở Na Uy đều dựa trên các khái niệm được phát triển ở Na Uy. Tất cả các hệ thống nhượng quyền ở Na Uy được yêu cầu hoạt động theo khuôn khổ pháp lý của Na Uy dành cho các doanh nghiệp kinh doanh. Họ cũng phải hoạt động phù hợp với khuôn khổ của EEA, được hài hòa với luật pháp của EU. Nhượng quyền thương mại được miễn trừ khỏi Đạo luật cạnh tranh thông qua chỉ thị 4087/88 của EU. Ở Na Uy, nhượng quyền thương mại được quy định bởi Bộ Thương mại và Công nghiệp. Không có trở ngại lớn nào cho việc bắt đầu một chuỗi nhượng quyền trong nước.

Có một số thách thức trong việc thiết lập khái niệm nhượng quyền thương mại ở Na Uy. Kiến thức của công chúng về nhượng quyền thương mại là tương đối hạn chế, mặc dù đã có những nỗ lực thành lập các hội nghị nhượng quyền ở Na Uy để giáo dục tốt hơn cho người dùng và các bên nhận quyền tiềm năng. Có rất ít cơ hội để các nhà nhượng quyền tiềm năng gặp gỡ với đối tác, vì vậy hầu hết các cơ hội kinh doanh được thể hiện thông qua các quảng cáo trên báo và tạp chí, Internet hoặc các cuộc họp được tạo điều kiện. Na Uy có quy mô thị trường hạn chế với 5,3 triệu người được phân bố trên một khu vực địa lý rộng lớn, thường buộc các khái niệm nhượng quyền thương mại phải rộng hơn. Hệ thống nhượng quyền ở Na Uy cũng phải đối mặt với chi phí cao, ví dụ như chi phí thuê lao động và tài sản, và thị trường lao động thắt chặt. Tương đối khó khăn cho các nhà nhượng quyền tiềm năng trong việc tìm kiếm nguồn tài chính ở Na Uy.

Các doanh nghiệp nước ngoài muốn nhượng quyền trong lãnh thổ Liên minh Châu Âu có thể sẽ thấy rằng đây là thị trường khá mạnh mẽ và thân thiện với các hệ thống nhượng quyền nói chung. Có một số luật điều chỉnh hoạt động của nhượng quyền thương mại trong EU, nhưng các luật này khá rộng và nhìn chung, không hạn chế vị thế cạnh tranh của các doanh nghiệp. Bên nhượng quyền tiềm năng nên chú ý xem xét không chỉ các quy định của EU mà còn xem xét các luật địa phương liên quan đến nhượng quyền.

Kể từ khi thành lập vào năm 1972, Liên đoàn Nhượng quyền Châu Âu đã thúc đẩy Bộ quy tắc đạo đức châu Âu về nhượng quyền thương mại. Bộ luật đạo đức về nhượng quyền thương mại EFF đã được công nhận là tài liệu tham khảo chuyên ngành của Ủy ban châu Âu, Tòa án công lý châu Âu và được đưa vào thành luật học nhượng quyền thương mại ở các nước như Pháp và Đức. Mục đích của Bộ quy tắc là để thúc đẩy một tập hợp các tiêu chuẩn đạo đức tự điều chỉnh, theo đó các tác nhân tự xác định các phương tiện để bảo vệ thực tiễn của mình khỏi hành vi có thể gây bất lợi cho hình ảnh và cuối cùng là phát triển kinh doanh.

Tham khảo thêm về hệ thống nhượng quyền tại EU: <https://eff-franchise.com/>.

Tiếp thị trực tiếp

Tiếp thị trực tiếp là một phương tiện hiệu quả để chia sẻ thông tin về sản phẩm và dịch vụ với người tiêu dùng thông qua nhiều phương tiện truyền thông từ cả hai kênh truyền thống và trực tuyến, bao gồm quảng cáo trực tuyến, email, trang web, điện thoại di động, truyền hình, danh mục, đài phát thanh và báo. Nhờ kết quả của phát triển ứng dụng di động và tiếp thị trực tuyến, các nhà tiếp thị có thể kết nối và thu hút khách hàng tiềm năng một cách hiệu quả. Phương tiện truyền thông trực tuyến đã đóng một vai trò quan trọng trong tiếp thị trực tiếp.

Có rất nhiều lựa chọn cho các công ty muốn sử dụng tiếp thị trực tiếp ở Na Uy, mặc dù thực tế là các vấn đề về quyền riêng tư và bảo vệ dữ liệu cá nhân đã được người tiêu dùng và chính quyền Na Uy, đặc biệt là Cơ quan Thanh tra Dữ liệu Na Uy, nâng cao hơn. Người tiêu dùng Na Uy hiện có một lựa chọn để bảo lưu quyền từ chối nhận tiếp thị trực tiếp. Gần đây, Bronnoysund Register Center, cơ quan hành chính chịu trách nhiệm về một số chương trình đăng ký và kiểm soát quốc gia cho doanh nghiệp và ngành công nghiệp đã thành lập một sổ đăng ký quốc gia cho mục đích này.

Tiếp thị trực tiếp và thư chào hàng trong chùng mực nào đã được hưởng lợi nhờ việc sử dụng thẻ tín dụng tại Na Uy. Thẻ tín dụng tạo nhiều lợi thế cho người tiêu dùng và nhiều tiện ích cho việc bán lẻ không theo lối truyền thống như đặt hàng qua thư tín và thương mại điện tử. Hầu hết các cửa hàng bách hóa lớn sử dụng tiếp thị trực tiếp thông qua các chương trình thư đặt hàng trên hệ thống quản lý những chủ thẻ chiết khấu của riêng họ. Các chương trình bán hàng tiêu dùng và điện gia dụng theo phương thức trả góp đang trở nên phổ biến với người tiêu dùng.

Bán hàng trên TV được giới thiệu vài năm nay và nhanh chóng được chấp nhận. Phương thức bán hàng này cũng đang phát triển trong vòng vài năm gần đây. Việc lo lắng chất lượng sản phẩm và sở thích trực tiếp xem xét sản phẩm của đa số người tiêu dùng Na Uy cũng giới hạn sự phát triển của kênh bán hàng trên TV.

Có rất nhiều luật của EU có ảnh hưởng đến lĩnh vực tiếp thị trực tiếp. Có nhiều yêu cầu tuân thủ khắt khe hơn đối với hoạt động tiếp thị và bán hàng cho người tiêu dùng tư nhân. Đặc biệt, các công ty cần tập trung vào tính rõ ràng và đầy đủ của thông tin họ cung cấp cho người tiêu dùng trước khi mua hàng và các phương pháp tiếp cận của họ để thu thập và sử dụng dữ liệu khách hàng.

Liên doanh/cấp phép

Liên doanh và các thỏa thuận cấp phép là phổ biến ở Na Uy. Các liên doanh có thể không có tên riêng và sự tồn tại của nó không thể được coi là biện pháp bảo vệ chống lại các tuyên bố của bên thứ ba. Các liên doanh có thể không được đăng ký và không có danh tính pháp lý độc lập. Các yêu cầu về sổ sách và kiểm toán không tồn tại đối với liên doanh, trừ khi được quy định trong hợp đồng liên doanh.

Đối với các thỏa thuận cấp phép, không bắt buộc phải ghi lại những điều này tại văn phòng cấp bằng sáng chế chính thức (Styret for det Industrielle Rettsvern) ở Na Uy. Tuy nhiên, việc gửi hồ sơ được khuyến khích. Người được cấp phép được ghi nhận có quyền theo luật định để được thông báo về bất kỳ bên thứ ba nào nộp đơn hủy bỏ, v.v., và do đó có thể chuẩn bị tốt hơn để thực thi các quyền của mình theo thỏa thuận cấp phép. Có một số công ty tư vấn địa phương cung cấp hỗ trợ liên quan đến các thỏa thuận cấp phép phù hợp với thị trường Na Uy và phù hợp với luật sở hữu trí tuệ của Na Uy.

Liên doanh và các thỏa thuận cấp phép kinh doanh là các chiến lược thâm nhập thị trường quan trọng cho các doanh nghiệp nước ngoài vào Na Uy. Trong nhiều trường hợp, cách duy nhất để giảm thiểu phí vận chuyển, thuế cao và sự cạnh tranh của hàng hóa rẻ tiền hơn trong nước chính là sản xuất tại nội địa

Thương mại điện tử

Người tiêu dùng Bắc Âu khá quen thuộc với lĩnh vực thương mại điện tử. Các công ty nước ngoài có triển vọng thành công tốt ở khu vực Bắc Âu. Người dùng cuối trong khu vực, bao gồm cả ở Na Uy, là những người chi tiêu có trình độ và hiểu biết về công

nghe, đồng thời được coi là những người đứng đầu trong việc sử dụng thương mại điện tử ở Châu Âu và trên toàn cầu. Các nhà sản xuất, nhà cung cấp và nhà bán lẻ đang cân nhắc việc bán hàng qua Internet có cơ hội tiếp xúc với khách hàng dễ dàng hơn, nhưng vẫn cần xem xét những thách thức liên quan đến việc thực hiện, vận chuyển, thuế, thuế giá trị gia tăng (VAT) và các quy định của EU. Na Uy nằm trong số các quốc gia ở Châu Âu có nhiều hoạt động mua sắm xuyên biên giới nhất và người Na Uy nói chung rất dễ tiếp thu các trang web quốc tế.

Chỉ thị thương mại điện tử của Liên minh Châu Âu (2000/31/EC) cung cấp các quy tắc cho các dịch vụ trực tuyến ở Liên minh Châu Âu. Nó yêu cầu các nhà cung cấp phải tuân thủ các quy tắc tại quốc gia nơi họ được thành lập (quốc gia xuất xứ). Các nhà cung cấp trực tuyến phải tôn trọng các quy tắc bảo vệ người tiêu dùng, chẳng hạn như chỉ ra chi tiết liên hệ trên trang web của họ và xác định rõ ràng các mục quảng cáo và bảo vệ chống lại thư rác. Chỉ thị cũng miễn trừ trách nhiệm đối với những người trung gian truyền tải nội dung bất hợp pháp của bên thứ ba và vô tình lưu trữ nội dung.

Ở thị trường Na Uy, mua sắm trên thiết bị di động đang trở thành tiêu chuẩn và mô hình tiếp cận đa kênh (omni channel) vẫn là một chiến lược mạnh mẽ trong nhiều phân khúc. Về mặt thanh toán, tùy chọn thanh toán của Na Uy VIPPS đang nhanh chóng đạt được sức hút và giành được thị phần.

Kể từ ngày 01/4/2020, các cửa hàng trực tuyến bán sản phẩm cho người tiêu dùng ở Na Uy phải thu và nộp thuế Giá trị gia tăng (VAT). Các doanh nghiệp không cần phải có mặt ở Na Uy và có thể đăng ký thông qua chương trình “VAT on e-commerce”, được gọi là VOEC. Công ty nước ngoài sẽ được chỉ định một số VOEC, được đính kèm vào mỗi bưu kiện. Khi tuân thủ, hàng hóa sẽ được miễn thông quan và sẽ đến tay khách hàng mà không bị chậm trễ và chi phí xử lý ngang bằng với các nhà cung cấp cạnh tranh ở Châu Âu. Sự sắp xếp này sẽ góp phần tạo công bằng sân chơi. Na Uy là quốc gia châu Âu đầu tiên triển khai hệ thống thu thuế VAT từ người bán hàng trực tuyến nước ngoài đối với các sản phẩm giá rẻ và EU hiện đã áp dụng hệ thống này.

Một số lượng lớn các nhà cung cấp dịch vụ thương mại điện tử có mặt ở Na Uy và khắp Châu Âu và được thiết lập để trợ giúp các nhà cung cấp và thị trường về tất cả các khía cạnh kinh doanh thương mại điện tử của họ ở Na Uy. Từ quan điểm hậu cần, thương mại điện tử thường đánh dấu hỏi về khối lượng và quy mô của hàng hóa.

Một số nhà cung cấp dịch vụ ở Châu Âu, đáng chú ý nhất là ở Hà Lan, chuyên cung cấp các dịch vụ vận chuyển, xếp dỡ và thực hiện cho các công ty nhỏ, không thuộc EU và thường phải chịu một chi phí cố định liên quan đến loại dịch vụ này

Các công ty nước ngoài kinh doanh trực tuyến cung cấp/bán hàng hóa và dịch vụ cho Na Uy, phải tuân thủ Quy định chung về bảo vệ dữ liệu của Châu Âu (GDPR). Luật bảo mật dữ liệu của Liên minh Châu Âu này có hiệu lực vào ngày 25/5/2018 đề cập đến việc lưu trữ và sử dụng thông tin cá nhân và dữ liệu về công dân và cư dân Liên minh Châu Âu mua hàng từ các trang web (không thuộc Liên minh Châu Âu). GDPR có phạm vi rộng và sử dụng các định nghĩa rộng. “Dữ liệu cá nhân” là bất kỳ thông tin nào liên quan đến công dân EU như tên, địa chỉ email, số ID thuế, số nhận dạng trực tuyến,... Dữ liệu “xử lý” bao gồm các hành động như thu thập, ghi lại, lưu trữ và chuyển dữ liệu.

Một số nền tảng thương mại điện tử tại Na Uy

Komplett (Na Uy) www.komplett.no

Zalando (Đức) www.zalando.no

Power (Na Uy) www.porer.no

Elkjøp (Anh/Na Uy) www.elkjop.no

eBay (Hoa Kỳ) www.ebay.com

Ikea (Thụy Điển) www.ikea.com

NetOnNet (Thụy Điển) www.netonnet.no

Netthandelen (Na Uy) www.netthandelen.no

Ellos (Thụy Điển) www.ellos.no

CDON (Thụy Điển) www.cdon.no

XXL (Na Uy) www.xxl.no

BliVakker (Na Uy) www.blivakker.no

Boozt (Thụy Điển) www.boozt.com

H&M (Thụy Điển) www2.hm.com/no_no/index.html

Thanh toán bằng thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng là lựa chọn ưu tiên của người tiêu dùng ở Na Uy, nhưng các tùy chọn thanh toán điện tử và không dây khác đang phát triển nhanh chóng. 30% người tiêu dùng cho rằng điều quan trọng là phải có tùy chọn thanh toán qua hóa đơn. VIPPS, thuộc sở hữu của hầu hết các ngân hàng lớn trong khu vực, đang phát triển rất nhanh và có thể đã dẫn đầu làm phương thức thanh toán ưa thích. Apple Pay và Pay Pal vẫn có thị phần nhỏ. Các nhà cung cấp có hệ thống thu thuế giá trị gia tăng (ví dụ: VOEC) và cung cấp trải nghiệm trọn gói cho người tiêu dùng, sẽ có lợi thế lớn hơn so với những người vận chuyển từ nước ngoài và để khách hàng xử lý tất cả các thủ tục giấy tờ và rủi ro.

Hầu hết các giao dịch mua hàng thương mại điện tử được thực hiện trên máy tính xách tay, mặc dù mức độ phổ biến của điện thoại thông minh ngày càng tăng.

Các nền tảng thương mại điện tử ở Na Uy được chia thành ba loại: giao dịch giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B), giao dịch giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng (B2C) và giao dịch giữa doanh nghiệp với chính phủ (B2G).

Thương mại bán lẻ trực tuyến Na Uy được thúc đẩy bởi một số yếu tố, bao gồm sự phổ biến của điện thoại thông minh và cạnh tranh gay gắt giữa các nhà khai thác thương mại điện tử. Tăng trưởng thương mại điện tử đã thúc đẩy việc sử dụng phương thức thanh toán điện tử vì nó có thể giúp việc mua hàng hóa nhanh hơn và thuận tiện hơn. Thị trường ngân hàng trực tuyến và di động Na Uy có thể đạt đến mức trưởng thành trong vòng sáu năm. Điều này phần lớn được thúc đẩy bởi hệ thống thanh toán điện tử quốc gia và sự tăng trưởng đáng kể trong việc phổ biến internet băng rộng di động.

Những ngày lễ trước Giáng sinh và bán hàng sau kỳ nghỉ lễ, cũng như ngày black Friday, là những ngày lễ mua sắm cao điểm. Trong một số phân khúc thị trường, doanh số bán hàng xung quanh Ngày Hiến pháp, Ngày lễ tình nhân, Halloween cũng như Lễ Phục sinh và Nghỉ đông, cũng có mức tăng hơn bình thường. Nói chung, hiểu biết về các mùa và các ngày lễ là rất quan trọng vì nhu cầu thay đổi đáng kể từ mùa hè sang mùa đông.

Yếu tố & kỹ thuật bán hàng

Các nhà kinh doanh nước ngoài rất thích kinh doanh ở Na Uy do được hưởng lợi từ việc thuận tiện trong giao tiếp vì đại đa số người Na Uy nói tiếng Anh rất tốt. Tuy

nhiên, nếu hiểu và có thể sử dụng ngôn ngữ riêng của Na Uy sẽ dễ dàng hơn trong việc tiếp cận với khách hàng tại đây, đặc biệt các tài liệu tiếp thị và đào tạo được biên soạn bằng tiếng Na Uy sẽ mang lại cho các công ty lợi thế cạnh tranh. Các kênh tin tức về Na Uy bằng tiếng Anh còn ít, chỉ giới hạn ở một số dịch vụ Internet và các phương tiện truyền thông khác, chỉ cung cấp những bản tóm tắt ngắn gọn về các sự kiện lớn.

Các công ty Na Uy nói chung sẵn sàng trả tiền cho yêu cầu về chất lượng. Họ cũng sẵn sàng thay đổi nhà cung cấp để có được các điều khoản tốt hơn hoặc chất lượng tốt hơn. Đừng hứa hẹn quá mức và hãy đảm bảo rằng bạn giữ đúng thời hạn và lịch trình đã cam kết - nếu không, doanh nhân Na Uy sẽ nhanh chóng mất hứng thú với sản phẩm, dịch vụ của bạn.

Đối với người Na Uy, "mới" không nhất thiết phải tốt hơn. Bạn cần trình bày một cách thuyết phục về sản phẩm/dịch vụ không dựa trên cảm xúc, mà dựa trên tính hữu ích và chất lượng kỹ thuật. Các sản phẩm mới phải được chứng minh được là có chất lượng cao, mang tính thực tế và đã được thử nghiệm tốt.

Các kỹ thuật bán “cứng” (Hard selling) thường không hiệu quả ở Na Uy. Tránh khoe khoang và phóng đại về sản phẩm/dịch vụ của mình, đồng thời cố gắng đưa ra được các tài liệu tốt nhất để thu hút sự tham gia của đối tác và để họ mua hàng của bạn thay vì bạn bán hàng thông qua giao tiếp một chiều.

Người Na Uy thường rất thẳng thắn, họ không phải là típ người nói nhiều hoặc nói giảm nói tránh. Nếu họ nói sản phẩm của bạn quá đắt, thì đó chính là ý họ nghĩ, và bạn nên trả lời một cách trực diện và thẳng thắn.

Nếu bạn đã đưa ra một đề xuất, một cam đoan thì bạn nên tuân thủ và thực hiện theo nó. Đối với đối tác Na Uy, sự tin tưởng là yếu tố quan trọng và việc sử dụng các tài liệu bằng văn bản để thiết lập các thỏa thuận là điều phổ biến và nên làm. Việc quay vòng và thay đổi hoặc thêm các yếu tố mới thường không phổ biến. Cũng khó có thể thương lượng lại các điều khoản sau khi đã đạt được thỏa thuận, ngay cả khi có tác động chủ quan lẫn khách quan.

Xúc tiến thương mại và quảng cáo

Tất cả các loại phương tiện quảng cáo chính đều có ở Na Uy. Ngoại trừ các đài truyền hình và đài phát thanh của Na Uy (NRK) do nhà nước kiểm soát, quảng cáo trên đài

phát thanh và truyền hình được phát triển mạnh và có sự cạnh tranh giữa các đài phát thanh thương mại trên toàn quốc và các đài địa phương.

Các chương trình được các đài phát thanh thành phố phát sóng trong thời gian đi làm buổi sáng và buổi tối khi tan sở là những phương tiện quảng cáo hữu ích. Sự ra đời của tần số vô tuyến kỹ thuật số (DAB) đã làm hạn chế các kênh radio trên băng tần FM và cũng phân mảnh thị trường. Podcast đang phát triển nhanh chóng và quảng cáo trên nền tảng này đang bắt kịp các loại hình quảng cáo khác.

Na Uy có lượng người đọc báo cao. Số liệu phát hành của các tờ báo được kiểm soát bởi hiệp hội các nhà xuất bản báo chí. Ở đây có sẵn thông tin về nhân khẩu học rộng rãi liên quan đến lượng đọc giả. Có nhiều sự khác biệt trong sở thích, thói quen về nhân khẩu học giữa bốn khu vực đô thị lớn và khoảng 100 các khu thương mại khác. Trên thực tế, tất cả các công ty báo chí và nhà truyền thông đều đang trải qua quá trình chuyển đổi kỹ thuật số, cố gắng duy trì số lượng đọc giả và thu hút các nhà quảng cáo đến với các nền tảng kỹ thuật số.

Một số các tờ báo kinh doanh chính ở Na Uy như: Dagens Naeringsliv (www.dn.no), Finansavisen (www.finansavisen.no), Aftenposten (www.aftenposten.no), E24 (www.e24.no) .

Trong bối cảnh hiện nay, người tiêu dùng đã quan tâm nhiều hơn đến giá cả sản phẩm, bên cạnh đó là mối quan tâm đến chất lượng sản phẩm. Việc mua sắm thường được người tiêu dùng Na Uy thực hiện tại các thành phố lớn. Ngoài ra, ngày càng có nhiều người tiêu dùng Na Uy đến các nước lân cận để mua sắm.

Người tiêu dùng Na Uy thường chấp nhận cho tất cả các thương hiệu quốc tế, tuy nhiên họ ưa thích sản phẩm của Na Uy hoặc của châu Âu hơn.

Lòng trung thành của người tiêu dùng đối với một thương hiệu phụ thuộc chủ yếu vào dịch vụ, chất lượng và giá cả. Ngoài ra, người tiêu dùng thường trung thành với các nhãn hiệu xe hơi và mỹ phẩm hơn là các nhãn hiệu thực phẩm.

Người tiêu dùng Na Uy rất có ý thức về bảo vệ môi trường. Các sản phẩm hữu cơ, mang tính bền vững, có nguồn gốc địa phương, có thể truy nguyên hoặc sản phẩm tươi, thuần chay, v.v... đang phát triển. Các vụ bê bối thực phẩm đã xảy ra ở châu Âu

và sự quan tâm ngày càng tăng đối với sức khỏe là một trong những lý do cho sự thành công của các sản phẩm hữu cơ. Thị trường đồ cũ được phát triển.

Internet đã trở thành công cụ tiếp thị hiệu quả và năng động và ngày càng phát triển như một kênh bán hàng cho hầu hết mọi ngành kể cả sản phẩm lâu bền hay chóng hỏng. Công nghệ số giúp chuyển tải thông tin cực nhanh và tức thời, cập nhật các sự kiện và cũng như cung cấp cho người tiêu dùng một kênh thu thập thông tin nhanh chóng. Các phương tiện truyền thông số hóa được xem là những kênh vươn đến một lượng khách hàng lớn, phát triển mạnh các mối quan hệ với khách hàng, thu thập phản hồi và nâng cao hình ảnh công ty.

Quảng bá thương mại là một công cụ tiếp thị quan trọng cho cả hàng tiêu dùng và hàng công nghiệp tại Na Uy. Việc quảng bá thương mại hàng tiêu dùng tại Na Uy thường sử dụng các hình thức quà tặng, phiếu giảm giá, bất thăm trúng thưởng sản phẩm như các tua du lịch, xe hơi, đồ điện gia dụng. Các sự kiện quảng bá thương mại hàng tiêu dùng thường tổ chức tại các siêu thị hoặc các khu phố mua sắm. Các công ty triển lãm hàng thường tham gia định kỳ nhiều lần các sự kiện này bởi vì chi phí sẽ thấp hơn tham gia các hội chợ thương mại tư nhân. Mặt khác, việc quảng bá sản phẩm công nghiệp khác biệt theo từng ngành. Hai phương thức hiệu quả nhất để xúc tiến cho hàng công nghiệp là tổ chức triển lãm thương mại và quảng cáo trên các tạp chí thương mại. Hội chợ thương mại chuyên ngành nên là một công cụ sàng lọc vì các công ty triển lãm hàng có thể chắc chắn rằng họ sẽ tiếp cận được với nhóm khách hàng phù hợp.

Định giá cả

Mức thuế của Na Uy đối với hàng công nghiệp nhìn chung khá thấp. Hầu hết giao thương thương mại của Na Uy với các nước EU được thực hiện trên cơ sở miễn thuế theo các quy định của Hiệp định EEA.

Thuế doanh nghiệp của Na Uy thấp hơn mức trung bình của EU. Cả công ty và chi nhánh đều phải chịu thuế thu nhập và thuế vốn. Thuế thu nhập 22% áp dụng chung cho tất cả các hình thức doanh nghiệp và các tổ chức chịu thuế khác. Không có các hình thức miễn giảm thuế nào khác ở Na Uy.

Lưu ý vì lợi nhuận cao cũng như nhằm bảo đảm môi trường từ sản xuất tài nguyên dầu mỏ, các công ty dầu mỏ phải chịu thêm một khoản thuế đặc biệt. Ngoài thuế suất công

ty thông thường là 22%, có thuế suất đặc biệt là 56%. Điều này mang lại thuế suất cận biên là 78%. Nói chung, chỉ có lợi nhuận ròng của công ty là phải chịu thuế. Các công ty ở Na Uy được phép khấu trừ tất cả các chi phí liên quan, bao gồm cả chi phí liên quan đến thăm dò nghiên cứu thị trường, R&D, tài chính, và các chi phí liên quan đến việc mở công ty và ngừng/tạm ngừng hoạt động công ty.

Hệ thống thuế thu nhập cá nhân của Na Uy có hai cơ sở cho thu nhập. Khoản thu nhập thông thường là thu nhập ròng (sau khi các khoản khấu trừ được phép) và bị đánh thuế với thuế suất 22% (2020).

Thuế suất thuế theo bậc (thuế thu nhập cận biên) theo lũy tiến trong năm 2020:

- Thu nhập từ 180.800-260.100 NOK (Kroner): 1,7%
- Thu nhập từ 260.100-651.250 NOK: 4,0%
- Thu nhập từ 651.250-1.021.550 NOK: 13,2%
- Thu nhập trên 1.021.550 NOK: 16,2%

Ngoài ra, đóng góp an sinh xã hội cho một công dân là 8,2% tổng thu nhập.

Thuế giá trị gia tăng (VAT) quy định 25% đối với hầu hết hàng hóa và dịch vụ, riêng đối với thực phẩm và đồ uống không cồn có mức 15%, và 8% đối với dịch vụ vận tải cá nhân, vé xem phim và phòng khách sạn.

Na Uy áp dụng mức thuế cao đối với ô tô (trừ ô tô điện được miễn thuế), xăng dầu, bất động sản, tài sản tài chính và một số các mặt hàng khác. Nhìn chung, thu ngân sách từ thuế chiếm một nửa GDP. Thu nhập khả dụng thấp hơn nhiều so với thu nhập bình quân đầu người, nhưng điều này được bù đắp ở một mức độ nào đó bằng các phúc lợi của nhà nước như hầu hết là chăm sóc sức khỏe miễn phí, miễn phí học phí tại các trường công và đại học, trợ cấp cho trẻ em, lương hưu cao của nhà nước (an sinh xã hội), v.v. .

Điều quan trọng cần nhớ Na Uy là một thị trường nhập khẩu nhiều hàng hóa có nguồn gốc từ nhiều quốc gia. Đặc tính này cho phép người mua Na Uy tiếp cận một loạt các sản phẩm với giá cả cạnh tranh.

Người tiêu dùng Na Uy xem giá cả là yếu tố quan trọng trong việc chọn mua hàng hóa. Các công ty nước ngoài cần nghiên cứu những yếu tố cạnh tranh chủ yếu như là các

kênh phân phối, các kỹ thuật cần thiết để quảng bá và bán hàng, và các phương thức định giá hiện hành của các đối thủ cạnh tranh chính. Các loại thanh toán tín dụng tiêu chuẩn như ở hầu hết các hoạt động thương mại quốc tế cũng đều áp dụng ở Na Uy.

Dịch vụ bán hàng/ hỗ trợ khách hàng

Có một vài khác biệt giữa các quốc gia châu Âu và các quốc gia thành viên EU trong việc ghi nhãn sản phẩm, sử dụng ngôn ngữ, tính đảm bảo pháp lý và trách nhiệm pháp lý, những biện pháp khắc phục... do đó các tổ chức quản lý ở EU đã đưa ra một số sáng kiến nhằm hài hòa luật pháp của các quốc gia. Các nhà cung cấp trong và ngoài EU nên biết về luật pháp hiện hành và sắp ban hành sẽ ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng, dịch vụ và hỗ trợ khách hàng.

Đào tạo, dịch vụ hậu mãi, hỗ trợ đáng tin cậy cho khách hàng và luôn có sẵn linh kiện thay thế là những yếu tố giúp người tiêu dùng Na Uy đánh giá dịch vụ khách hàng và đi đến quyết định mua hàng. Những yếu tố này rất quan trọng khi tiếp thị các sản phẩm công nghiệp.

Người mua hàng tìm kiếm những dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật nhanh chóng từ các nhà cung cấp tin cậy, Trong trường hợp chi nhánh nội địa không thể cung cấp được các dịch vụ hỗ trợ, nhà cung cấp sẽ nhờ sự hỗ trợ từ chi nhánh nước ngoài. Phụ tùng thay thế cũng cần phải được cung ứng kịp thời.

Các công ty nước ngoài hỗ trợ tốt hơn và có dịch vụ sau bán hàng đa dạng hơn là một lợi thế với đối thủ cạnh tranh khác. Khách hàng Na Uy thường tin tưởng các nhà cung cấp có dịch vụ và hỗ trợ đào tạo tốt, tin tưởng các sản phẩm có hướng dẫn sử dụng bằng văn bản, và có sẵn các sản phẩm thay thế.

Các nhà cung cấp các sản phẩm có công nghệ phức tạp nên thuê và đào tạo một đội ngũ nhân viên kỹ thuật có trình độ cao và giàu kinh nghiệm cũng như cung cấp các khóa đào tạo kỹ thuật cho các đối tượng khách hàng. Các công ty nên thiết lập các bộ phận trợ giúp khách hàng.

Khách hàng cao cấp Na Uy thường xem xét kỹ chất lượng, dịch vụ và giá cả sao cho tương ứng khi mua sản phẩm. Một đội ngũ dịch vụ sau bán hàng được đào tạo tốt có thể làm tăng khả năng quay lại đối với các đối tượng khách hàng cũ. Ngoài ra, khách

hàng sẽ đánh giá cao khi nhận được cập nhật kỹ thuật định kỳ và cũng như thông tin từ các nhà cung cấp.

Các công ty có thể phối hợp với các công ty địa phương để thực hiện các dịch vụ sau bán hàng để giảm chi phí, tuy nhiên cần phải ràng buộc để đảm bảo có được chất lượng tương đương với đội ngũ kỹ thuật của chính hãng. Các quảng bá truyền miệng sau khi nhận được dịch vụ tốt cũng góp phần quảng bá thương hiệu đến với người tiêu dùng địa phương.

Trách nhiệm sản phẩm

Theo Chỉ thị năm 1985 về trách nhiệm đối với sản phẩm bị lỗi, được sửa đổi vào năm 1999, nhà sản xuất phải chịu trách nhiệm về thiệt hại do sản phẩm bị lỗi gây ra. Khách hàng phải chứng minh được sự tồn tại của khiếm khuyết và mối liên hệ nhân quả giữa các lỗi sản phẩm và thương tích (về thể xác cũng như vật chất) do lỗi đó gây ra. Nhà sản xuất được giảm trách nhiệm trong trường hợp tai nạn xảy ra do sơ suất của khách hàng.

An toàn Sản phẩm

Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung năm 1992 đưa ra yêu cầu an toàn chung ở cấp độ trên toàn EU để đảm bảo rằng các nhà sản xuất chỉ đưa các sản phẩm an toàn ra thị trường. Chỉ thị đã được sửa đổi vào năm 2001 quy định nghĩa vụ đối với nhà sản xuất và nhà phân phối trong việc phải thông báo cho Ủy ban Châu Âu trong trường hợp có vấn đề với một sản phẩm nhất định, quy định thêm các điều khoản thu hồi sản phẩm không an toàn, triển khai thành lập European Product Safety Network, và quy định thực hiện lệnh cấm xuất khẩu các sản phẩm không an toàn sang các nước thứ ba trong EU.

Vào năm 2020, Ủy ban Châu Âu đã công bố ý định sửa đổi Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung đã cũ sau khi đánh giá hệ thống hiện tại. Sau một vòng tham vấn cộng đồng vào năm 2020, Ủy ban đã công bố đề xuất của mình về Chỉ thị sửa đổi vào tháng 6 năm 2021. Ngoài những quy định cũ, đề xuất mới sẽ cập nhật các quy tắc để phản ánh tiến bộ công nghệ, để đảm bảo thực thi tốt hơn và cải thiện quy trình thu hồi sản phẩm nguy hiểm.

Quan trọng là, Chỉ thị được sửa đổi sẽ mở rộng nghĩa vụ của nhà sản xuất đối với các công ty bán sản phẩm của họ ở Liên minh Châu Âu thông qua bán hàng từ xa và sẽ tạo ra khả năng chỉ định một đại diện được ủy quyền để thực hiện các nghĩa vụ pháp lý

này. Đề xuất cần phải trải qua quy trình lập pháp của EU và sẽ yêu cầu sự chấp thuận của Nghị viện Châu Âu và Hội đồng Liên minh Châu Âu.

Quy định về bảo hành và dịch vụ sau bán hàng

Người bán hàng chuyên nghiệp ở Na Uy phải cung cấp bảo hành tối thiểu hai năm cho tất cả hàng tiêu dùng được bán cho người tiêu dùng. Các biện pháp khắc phục được quy định trong trường hợp phát sinh lỗi sản phẩm là:

- Sửa chữa hàng hóa;
- Thay thế sản phẩm khác;
- Giảm giá;
- Hủy bỏ hợp đồng mua bán.

Mặc dù luật có thể không bắt buộc, nhưng dịch vụ tiếp thị, bán hàng, hỗ trợ khách hàng, hướng dẫn sử dụng và tài liệu đào tạo bằng tiếng Na Uy sẽ mang lại cho công ty lợi thế cạnh tranh. Các vấn đề khác liên quan đến quyền và bảo vệ người tiêu dùng, chẳng hạn như New Approach Directives, dấu CE ...

Hạn chế và cấm nhập khẩu vào Na Uy

Các cá nhân, công ty tư nhân bị cấm nhập khẩu một số mặt hàng vào Na Uy. Các mặt hàng khác bị ràng buộc bởi các hạn chế. Điều này đòi hỏi bạn phải có giấy phép hoặc giấy phép đặc biệt để nhập khẩu mặt hàng. Thông tin thêm về các hạn chế đối với các mặt hàng này tại cơ quan có thẩm quyền chịu trách nhiệm về các quy định:

- Các loại thuốc, liên hệ Norwegian Medicines Agency (www.legemiddelverket.no/).
- Vũ khí, liên hệ Norwegian Police Authority (www.politiet.no/).
- Cây trồng, liên hệ Norwegian Food Safety Authority (www.mattilsynet.no).
- Thực phẩm / Chất bổ sung, liên hệ Norwegian Food Safety Authority (www.mattilsynet.no/).
- Rượu, liên hệ Norwegian Customs (www.toll.no/en/).

Các phương thức thanh toán

Hệ thống thanh toán ở Na Uy được tự động hóa và vi tính hóa. Các hình thức thanh toán phổ biến nhất ở Na Uy là thẻ ngân hàng (thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng), ngân hàng/thanh toán qua Internet, thanh toán điện tử thông qua các ứng dụng (chẳng hạn như Vipps, Apple Pay, Google Pay) và phương thức chuyển khoản Giros. Phương thức dùng séc ngân hàng không được sử dụng thường xuyên ở Na Uy. Việc thanh toán thường được thực hiện nhanh chóng và thường sẽ bị tính lãi và tiền phạt nếu thanh toán chậm.

Ngân hàng Trung ương Na Uy chịu trách nhiệm quản lý các hệ thống liên ngân hàng ở Na Uy, Cơ quan Giám sát Tài chính Na Uy giám sát hoạt động tất cả các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác.

Các nhà nhập khẩu của Na Uy tương đối nhỏ và có xu hướng áp dụng các điều khoản tín dụng một cách thoải mái và dễ chịu đối với các nhà xuất khẩu nước ngoài vì họ có ít tiếp cận với các nguồn vốn. Các nhà nhập khẩu của Na Uy cũng đã quen với các điều khoản thanh toán linh hoạt, đặc biệt là từ các đối tác thương mại ở các quốc gia lân cận. Các doanh nghiệp Na Uy, cũng giống như nhiều doanh nghiệp châu Âu, thường xuyên trì hoãn thanh toán theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Vì việc sử dụng tín dụng phổ biến, việc đưa ra các điều khoản tín dụng linh hoạt hơn có thể là một yếu tố quan trọng trong việc giành được các hợp đồng mua bán ở Na Uy.

Tài trợ xuất khẩu

Cơ quan Tài trợ Xuất khẩu (Eksfin - www.eksfin.no/en/) – là cơ quan trực thuộc Bộ Thương mại, Công nghiệp và Thủy sản Na Uy thúc đẩy xuất khẩu của Na Uy chủ yếu bằng cách cung cấp tài chính cho người mua hàng hóa và dịch vụ của các nhà xuất khẩu Na Uy. Mục đích của Eksfin là trở thành nhà quản lý hiệu quả các chương trình tài trợ cho xuất khẩu giá trị gia tăng. Eksfin là kết quả của việc chính phủ Na Uy hợp nhất Cơ quan Bảo lãnh Tín dụng Xuất khẩu Na Uy (Garantiinstituttet for eksportkreditt (GIEK)) và Cơ quan Tài chính xuất khẩu Na Uy. Các kế hoạch và việc cung cấp tín dụng xuất khẩu do hai tổ chức quản lý đã được chuyển giao cho Eksfin vào ngày 01/7/2021. Nhiệm vụ chính của Eksfin là cung cấp các khoản vay và bảo lãnh cho người mua hàng hóa và dịch vụ của Na Uy. Ngoài ra còn có một số sản phẩm được cung cấp trực tiếp cho các nhà xuất khẩu của Na Uy. Eksfin thực hiện đánh giá

rủi ro trong từng đơn bảo lãnh riêng lẻ và được yêu cầu hoàn vốn theo thời gian. Các hoạt động tài trợ xuất khẩu của Na Uy được điều chỉnh bởi các khuôn khổ quốc tế.

Na Uy không có các chương trình tài trợ đáng kể cho các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Một ngoại lệ là các khoản đầu tư vào miền bắc Na Uy, nơi áp dụng thuế quỹ lương và các ưu đãi khác. Na Uy không có khu thương mại tự do, mặc dù thuế ở khu vực Svalbard là rất thấp. Na Uy có thiết lập một quỹ nhằm hỗ trợ phát triển khu vực và công nghiệp nhà nước (ví dụ, hỗ trợ đầu tư và hỗ trợ tài chính) để phát triển công nghiệp ở các khu vực đặc biệt khó khăn về việc làm hoặc có mức độ hoạt động kinh tế thấp.

Hệ thống ngân hàng

Đối tượng tham gia vào thị trường ngân hàng Na Uy rất đa dạng, từ các ngân hàng lớn hoạt động trong cả lĩnh vực bán buôn và bán lẻ cho đến các tổ chức tư nhân nhỏ. Ngoài ra còn có hệ thống một loạt các ngân hàng tiết kiệm. Hệ thống ngân hàng, tức là hệ thống thanh toán thực tế, được vi tính hóa và tự động hóa rất cao.

Hệ thống ngân hàng Na Uy bao gồm 17 ngân hàng thương mại, 105 ngân hàng tiết kiệm và một số ít ngân hàng quốc doanh cung cấp tài chính cho các mục đích cụ thể. Các tổ chức tài chính chính khác là các công ty thế chấp, công ty tài chính và công ty bảo hiểm. Cơ quan Giám sát Tài chính của Na Uy (Finanstilsynet) giám sát hoạt động tất cả các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác ở Na Uy.

Hệ thống ngân hàng và tín dụng ở Na Uy hoạt động dưới sự điều chỉnh của Đạo luật Ngân hàng Thương mại, Đạo luật Ngân hàng Tiết kiệm và Đạo luật về các Tổ chức Tài chính và Tài trợ. Na Uy đã sửa đổi các quy định liên quan đến các tổ chức tài chính phù hợp với Hiệp định EEA.

Các ngân hàng nước ngoài đã được phép thành lập các công ty con tại Na Uy từ năm 1985. Kể từ khi thực hiện Hiệp định EEA vào tháng 01/1994, các ngân hàng nước ngoài cũng có thể thành lập chi nhánh tại Na Uy.

Ngân hàng Trung ương Na Uy được tổ chức như một công ty phát hành cổ phiếu, nhưng chính phủ sở hữu tất cả cổ phiếu. Đây là cơ quan điều hành và tư vấn cho chính phủ về chính sách tiền tệ, tín dụng và hối đoái. Đây cũng là ngân hàng phát hành tiền tệ duy nhất của Na Uy.

Các ngân hàng thương mại có mối quan hệ rất chặt chẽ với sản xuất thương mại và công nghiệp. Các ngân hàng tiết kiệm có truyền thống lâu đời ở Na Uy và cũng đáp ứng một phần đáng kể các yêu cầu tín dụng. Các ngân hàng thương mại không phát triển được mạnh ở Na Uy như ở một số quốc gia khác một phần là do sự thống lĩnh thị trường của các ngân hàng thương mại rất lớn, và quy mô dân số nhỏ ở Na Uy.

Na Uy có các ngân hàng đặc biệt dành cho các lĩnh vực khác nhau như về ngư nghiệp, nông nghiệp, vận tải biển, công nghiệp, xây dựng nhà ở và tài chính xuất khẩu. Ngân hàng Nhà nước tham gia vào tất cả những lĩnh vực này ở các mức độ khác nhau.

Một số ngân hàng lớn ở Na Uy như Bank Norwegian AS, DNB Bank, Luster Sparebank, Svenska Handelsbanken, Storebrand Bank ASA, Sparebank 1 SMN, BN Bank ASA, Santander Consumer Bank AS, Skandiabanken (Sbanken), Sparebanken Møre, Careers in Investment Banking.

Quản lý ngoại hối

Na Uy không có hạn chế về các chính sách tiền tệ. Kiểm soát ngoại hối đã được bãi bỏ vào năm 1990. Không có yêu cầu cấp phép nào có hiệu lực. Yêu cầu duy nhất là yêu cầu báo cáo đối với các giao dịch tài chính và thanh toán quốc tế. Ngân hàng giao dịch thường đảm nhận việc báo cáo này. Chính phủ đã xác định mục tiêu lạm phát cho chính sách tiền tệ ở Na Uy. Mục tiêu hoạt động là lạm phát giá tiêu dùng gần 2% theo thời gian. Chính sách tiền tệ cũng sẽ góp phần ổn định tổng sản phẩm quốc gia và việc làm. Lãi suất tiền gửi của các ngân hàng tại Ngân hàng Trung ương Na Uy (lãi suất tiền gửi thanh toán) là công cụ chính sách tiền tệ quan trọng nhất.

Không có giới hạn về ngoại hối trong việc chuyển nhượng vốn hoặc lợi nhuận ở Na Uy, trừ những trường hợp ngoại lệ (ví dụ: như các lệnh trừng phạt của Liên hợp quốc).

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ tại Na Uy

Một vài nguyên tắc cơ bản rất quan trọng trong quản lý quyền sở hữu trí tuệ tại Na Uy. Đầu tiên là cần có một chiến lược tổng thể để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của bạn. Thứ hai là tài sản trí tuệ tại Na Uy được bảo vệ khác với ở một số nước khác, thứ 3 là quyền sở hữu phải đăng ký và thực thi ở Na Uy theo luật trong nước. Do đó không có khái niệm bản quyền quốc tế được mặc nhiên thừa nhận ở Na Uy.

Đăng ký bằng sáng chế và thương hiệu là công việc đầu tiên và cần làm ngay, vì vậy bạn nên xem xét việc đăng ký bảo vệ mẫu mã và nhãn hiệu trước khi bán sản phẩm hay dịch vụ tại thị trường Na Uy.

Việc cấp đăng ký bằng sáng chế thường dựa trên tài liệu đầu tiên hoặc phát minh đầu tiên phát minh, tùy thuộc vào cơ sở quốc gia, vì vậy bạn nên xem xét cách đăng ký bằng sáng chế và bảo vệ nhãn hiệu trước khi giới thiệu sản phẩm hoặc dịch vụ của mình cho thị trường Na Uy. Điều quan trọng là các công ty phải hiểu rằng sở hữu trí tuệ chủ yếu thuộc về quyền riêng tư và chính phủ nước ngoài không thể thực thi quyền đối với các cá nhân tư nhân ở Na Uy. Trách nhiệm của chủ sở hữu quyền là phải đăng ký, bảo vệ và thực thi các quyền của mình khi có liên quan. Các công ty nên nhờ các luật sư địa phương hoặc các công ty tư vấn về sở hữu trí tuệ, vì họ là những chuyên gia nắm vững luật lệ ở Na Uy.

Luôn luôn khuyến khích tiến hành thẩm định đối với các đối tác tiềm năng. Một đối tác tốt là một đồng minh quan trọng trong việc bảo vệ quyền SHTT. Hãy xem xét cẩn thận xem có nên cho phép đối tác của bạn đăng ký quyền SHTT thay mặt bạn hay không. Làm như vậy có thể tạo ra rủi ro rằng đối tác của bạn sẽ tự liệt kê mình là chủ sở hữu SHTT và việc đó dẫn đến mâu thuẫn khi quan hệ đối tác kết thúc. Hãy theo dõi cơ cấu chi phí của bạn và giảm tỷ suất lợi nhuận cũng như động cơ của những kẻ xấu có thiện ý. Các dự án và hoạt động bán hàng ở EU/EEA đòi hỏi sự quan tâm thường xuyên. Làm việc với cố vấn pháp lý quen thuộc với luật EU/EEA để tạo ra một hợp đồng vững chắc bao gồm các điều khoản không cạnh tranh và các điều khoản bảo mật.

Các công ty vừa và nhỏ cần hiểu tầm quan trọng của việc phối hợp 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.

Là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO), Na Uy tuân thủ các tiêu chuẩn sở hữu trí tuệ quốc tế được thiết lập theo Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS). Các doanh nghiệp luôn luôn nên tiến hành thẩm định đối với các đối tác tiềm năng. Một đối tác tốt là một đồng minh quan trọng trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, hãy cân nhắc cẩn thận xem có nên cho phép đối tác của bạn đăng ký quyền SHTT thay mặt bạn hay không. Làm như vậy có thể tạo ra rủi ro rằng đối tác của bạn sẽ tự coi mình là chủ sở hữu SHTT và không thể chuyển giao quyền nếu quan

hệ đối tác khác. Nên làm việc với cố vấn pháp lý am hiểu luật pháp của Na Uy để tạo ra một hợp đồng vững chắc bao gồm các điều khoản không cạnh tranh và các điều khoản bảo mật/không được phép tiết lộ.

Bán hàng cho Chính phủ

Na Uy là thành viên của Hiệp định về Khu vực Kinh tế Châu Âu (EEA) mở rộng, về hầu hết các khía cạnh, đối với thị trường nội bộ của EU, cũng như các nước thuộc Hiệp định Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA) gồm Na Uy, Iceland và Liechtenstein. Các thành viên EFTA này và tất cả các quốc gia thành viên của EU đều là thành viên của Hiệp định EEA. Là một phần của Hiệp định EEA, Na Uy, Iceland và Liechtenstein đã thông qua luật liên quan của EU về mua sắm công.

Thông qua Đạo luật Mua sắm Chính phủ (GPA) của WTO, thị trường mua sắm công của Na Uy đã mở cửa cho nhiều quốc gia hơn, vì vậy các quốc gia ký kết bên ngoài EU cũng có thể tham gia. Các cam kết quốc tế của Na Uy thông qua cả hiệp định EEA và GPA đều được đưa vào luật của Na Uy. Tất cả các thông báo mời thầu công khai đều phải được đăng trên công báo Na Uy, tờ Norsk Lysingsblad, và cơ sở dữ liệu đấu thầu công DOFFIN. Thông qua Hiệp định EEA, các tổ chức công ở Na Uy được yêu cầu phải thông báo giá thầu trên một giá trị ngưỡng nhất định trong cơ sở dữ liệu của EU, Nhật báo Điện tử Đấu thầu (TED).

Do các nghĩa vụ GPA của WTO, các giao dịch mua thuộc phạm vi GPA cũng được thông báo trong cơ sở dữ liệu DOFFIN, cơ sở dữ liệu này sẽ tự động chuyển tiếp các hồ sơ dự thầu trên giá trị ngưỡng tới TED. DOFFIN (<https://doffin.no/en>) là cơ sở dữ liệu trên Internet của Na Uy cho các thông báo về mua sắm công và mua sắm trong các lĩnh vực tiện ích (cung cấp nước và năng lượng, vận tải và viễn thông) tuân theo các quy định của EU.

Một số cơ quan, tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp tại Na Uy

Dưới đây là danh sách các địa chỉ liên hệ và thông tin có sẵn ở Na Uy để giúp các doanh nghiệp khai phá môi trường đầu tư của quốc gia này hoặc so sánh với các quốc gia châu Âu khác.

Các công ty kế toán kiểm toán quốc tế lớn:

- PwC

- KPMG
- Deloitte
- Ernst & Young
- Visma

Các địa chỉ cần thiết

Liên đoàn Doanh nghiệp Na Uy

Liên đoàn các ngành công nghiệp Na Uy

Liên đoàn các Doanh nghiệp Thương mại và Dịch vụ Na Uy

Abelia - Hiệp hội Doanh nghiệp dựa trên tri thức và CNTT-TT Na Uy

ICT Na Uy

Tổ chức Công nghiệp Quốc phòng & An ninh Na Uy (FSi)

Hiệp hội Dầu khí Na Uy

Hiệp hội chủ tàu Na Uy (REDERI)

Chương 5: Thương mại song phương giữa Việt Nam và Na Uy

Thương mại song phương giữa Việt Nam và Na Uy từ năm 2016 – 2020

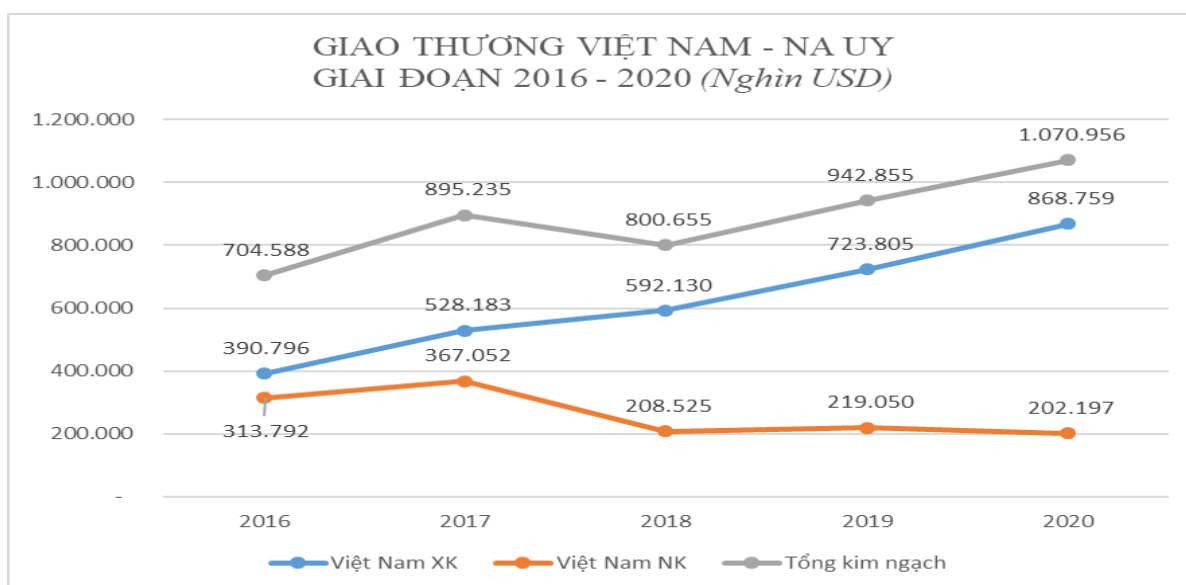
Đơn vị: ngàn USD

Năm	2016	2017	2018	2019	2020
Việt Nam xuất khẩu sang Na Uy	390.796	528.183	592.130	723.805	868.759
Việt Nam nhập khẩu từ Na Uy	313.792	367.052	208.525	219.050	202.197
Cán cân thương mại	704.588	895.235	800.655	942.855	1.070.956

Nguồn: *trademap.org*

Trong giai đoạn 2016-2020, thương mại song phương Việt Nam – Na Uy ghi nhận mức tăng trưởng khá ổn định, hơn 10% hàng năm và đạt hơn 1 tỷ USD vào năm 2020 hoặc một nửa con số đó (số liệu Tổng cục Hải quan Việt Nam, chênh lệch lớn do phương pháp tính), trong đó Việt Nam đang được hưởng thặng dư. Xét về các mặt hàng xuất khẩu cạnh tranh nhất của mỗi nước (nông sản của Việt Nam và sản phẩm năng lượng tái tạo của Na Uy).

Bất chấp những khó khăn do đại dịch Covid-19 gây ra, kim ngạch thương mại hai nước trong 9 tháng đầu năm 2021 đạt khoảng 365,5 triệu USD (Theo số liệu Tổng cục Hải quan Việt Nam), trong đó, xuất khẩu từ Việt Nam sang Na Uy đạt 103,7 triệu USD và nhập khẩu của Việt Nam từ Na Uy đạt 261,8 triệu USD. Đây là điều đáng chú ý vì Na Uy không phải là thành viên Liên minh châu Âu, và giữa hai nước chưa có Hiệp định thương mại tự do, tuy nhiên nhờ có các FTA thế hệ mới, hệ thống quy phạm pháp luật của chính phủ đã dần hoàn thiện và tạo ra môi trường thuận lợi đối với các doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp Na Uy không cần phải chờ đến các FTA mới để được hưởng lợi từ môi trường kinh doanh thuận lợi.



Từ khi Việt Nam tăng tốc đổi mới, mở cửa cho các doanh nghiệp nước ngoài vào đầu tư và làm ăn tại Việt Nam, các doanh nghiệp Na Uy bắt đầu chú ý đến ta nhiều hơn. Quan hệ kinh tế – thương mại – đầu tư giữa hai nước thực sự khởi sắc từ sau chuyến thăm Na Uy năm 1995 của Thủ tướng Võ Văn Kiệt. Cùng năm đó, hai nước đã ký Hiệp định tránh đánh thuế hai lần và trốn lậu thuế, đặt nền móng quan trọng cho quan hệ hợp tác kinh tế song phương.

Các doanh nghiệp Na Uy đầu tiên bắt tay làm ăn với Việt Nam chủ yếu là lĩnh vực dầu khí. Hai bên hợp tác rất thành công trong ngành công nghiệp khai thác và vận tải dầu khí. Tiếp sau là các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng (son Jotun), đóng tàu (Vard), phân bón (Yara), thiết bị tàu biển (Dr. Dahl), sản xuất vắc xin cho cá (Pharmac)... Đến nay có khoảng 40 doanh nghiệp Na Uy đang đầu tư, kinh doanh và làm ăn tại Việt Nam.

Năm 1997, hai nước ký Hiệp định hợp tác kinh tế và thương mại cấp Chính phủ, tạo khuôn khổ pháp lý quan trọng cho doanh nghiệp hai nước tăng cường quan hệ thương mại và đầu tư. Từ đó đến nay, quan hệ hợp tác kinh tế liên tục được duy trì và phát triển. Tháng 5/2012, Việt Nam đã chính thức khởi động đàm phán Hiệp định thương mại tự do với Khối Mậu dịch tự do châu Âu (EFTA) với mục tiêu đưa quan hệ hợp tác kinh tế lên một tầm cao mới.

Theo số liệu của tổ chức thương mại quốc tế (ITC) tại website www.trademap.org, cán cân thương mại của Việt Nam với Na Uy luôn thặng dư và tăng dần qua các năm trong giai đoạn 5 năm gần đây (2016 – 2020).

Các lĩnh vực xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam sang Na Uy năm 2020

Năm 2020, xuất khẩu của Việt Nam sang Na Uy đạt giá trị hơn 868,759 triệu USD. Các nhóm hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam sang Na Uy trong năm 2020 là:

- 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 kiện của các loại máy trên (HS.85)
- Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên (HS.64)
- Tàu thủy, thuyền và các kết cấu nổi (HS.89)
- Quần áo và các hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)
- Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng (HS.84)
- Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép (HS.73)
- Các sản phẩm bằng da thuộc; yên cương và bộ yên cương; các mặt hàng du lịch, túi xách và các loại đồ chứa tương tự (HS.42)
- Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)
- Đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nội thất tương tự; đèn và bộ đèn, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; biển hiệu được chiếu sáng, biển đề tên được chiếu sáng và các loại tương tự; nhà lắp ghép (HS.94)
- Dụng cụ, thiết bị quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật; các bộ phận và phụ kiện của chúng (HS.90)

1. 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 kiện của các loại máy trên (HS.85)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	34.692	54.472	114.446	221.902	248.751
Nhập khẩu từ thế giới	6.542.990	7.366.530	8.091.662	8.678.412	8.073.846

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 8 nhóm hàng HS.85 của Na Uy. Trong năm 2020, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Na Uy đạt giá trị gần 249 triệu USD, tăng 12,1% so với năm 2019. Trong giai đoạn 2016 – 2020 xuất khẩu mặt hàng HS.85 sang Na Uy tăng trưởng đều và hiện nay chiếm 3,08% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng này của Na Uy.

Nhóm hàng HS.8517 – Bộ điện thoại, kể cả điện thoại di động ... là nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Na Uy trong toàn bộ nhóm hàng HS.85, đạt giá trị hơn 211,369 triệu USD trong năm 2020, chiếm gần 11% giá trị nhập khẩu của Na Uy. Xuất khẩu của nhóm HS.8517 sang Na Uy trong giai đoạn 2016 – 2020 ghi nhận có mức tăng trưởng đều hàng năm. Trong mặt hàng này, Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất cho Na Uy, Việt Nam đứng thứ 2 sau Trung Quốc.

Nhóm sản phẩm HS.8518 – Bộ điện thoại, kể cả điện thoại di động ... là nhóm hàng xuất khẩu lớn thứ 2 của Việt Nam sang Na Uy trong toàn bộ nhóm hàng HS.85, đạt giá trị hơn 8,427 triệu USD trong năm 2020, chiếm 2,5% giá trị nhập khẩu của Na Uy.

2. Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên (HS.64)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	125.064	132.933	152.646	152.070	137.028
Nhập khẩu từ thế giới	649.636	666.497	713.772	690.352	594.495

Nguồn: Trademap.org

Trong năm 2019, Việt Nam là nhà cung cấp đứng thứ 2 nhóm hàng HS.64 của Na Uy, đạt giá trị 137,028 triệu USD, chiếm 23,05% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng này của Na Uy.

Trong năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.64 của Na Uy, đạt giá trị xuất khẩu 177,540 triệu USD, chiếm tỷ trọng gần 30% trong tổng giá trị nhập khẩu của Na Uy. Các nhà cung cấp lớn khác đứng tiếp sau Việt Nam gồm có Italy (44,136 triệu USD), Indonesia (34,175 triệu USD), Bồ Đào Nha (34,155 triệu USD).

Nhóm sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam trong nhóm hàng này là HS.6404 – Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng

vật liệu dệt, đạt giá trị 86,462 triệu USD, chiếm 63,10% trong tổng xuất khẩu của sản phẩm HS.64 của Việt Nam sang Na Uy.

Tăng trưởng xuất khẩu của nhóm hàng HS.6404 sang Na Uy trong giai đoạn 2016 – 2020 tăng 19,54%. Việt Nam cũng là quốc gia cung cấp hàng đầu cho mặt hàng này tại Na Uy và chiếm thị phần khá lớn so với các nhà cung cấp khác (Trung Quốc, Indonesia, Campuchia ...).

Nhóm sản phẩm HS.6403 - Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt cũng có một thị phần tương đối tại Na Uy, khi đạt giá trị xuất khẩu trong năm 2020 là 32,422 triệu USD. Tuy nhiên nhóm sản phẩm này Việt Nam chỉ là nhà cung cấp lớn thứ 2 tại Na Uy sau Trung Quốc. Ngoài ra còn có một số các quốc gia khác như Indonesia, Ấn Độ...

Ngoài ra còn có một số sản phẩm trong nhóm ngành này mà Việt Nam xuất khẩu sang Na Uy nhưng chiếm tỷ trọng rất nhỏ không đáng kể như HS.6402 (15,295 triệu USD), HS.6405 (1,309 triệu USD), ...

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	79	51.418	231	15.084	106.945
Nhập khẩu từ thế giới	2.896.146	3.205.853	1.208.436	1.534.685	1.894.040

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 8 nhóm hàng HS.89 cho Na Uy, nhưng có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao nhất trong nhóm các quốc gia cung cấp, từ 79 nghìn USD trong năm 2016, đến năm 2020 đạt giá trị xuất khẩu gần 107 triệu USD (5,65%). Trong năm 2020, Hàn Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.89 của Na Uy, đạt giá trị xuất khẩu hơn 344,537 triệu USD, chiếm tỷ trọng 18,19% trong tổng giá trị nhập khẩu của Na Uy. Các nhà cung cấp lớn khác gồm có Thổ Nhĩ Kỳ (11,98%), Trung Quốc (10,17%), Singapore (9,88%), Ba Lan (9,52%), Rumania (9,21%), Đức (7,45%).

Trong nhóm sản phẩm HS.89, Na Uy nhập từ Việt Nam chủ yếu sản phẩm HS.8901 - Tàu thủy chở khách, du thuyền, phà, tàu thủy chở hàng, xà lan và các tàu thuyền tương

tự đề vận chuyển người hoặc hàng hóa, đạt giá trị 106,681 triệu USD (chiếm 99,75% trong nhóm hàng HS.89) và đứng thứ 2 trong nhóm các quốc gia cung cấp sản phẩm HS.89 cho Na Uy sau Hàn Quốc. Ngoài ra, nhóm hàng này Việt Nam còn xuất khẩu sang Na Uy các sản phẩm HS.8906 (215 nghìn USD), HS.8903, HS.8904...

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	48.367	52.060	64.349	59.903	56.764
Nhập khẩu từ thế giới	1.131.286	1.198.178	1.254.867	1.219.184	1.176.710

Nguồn: Trademap.org

Nhóm hàng HS.62 của Việt Nam xuất khẩu sang Na Uy giữ được sự ổn định trong giai đoạn 2016 – 2020, tuy nhiên đã có sự sụt giảm liên tiếp trong hai năm 2019 và 2020 do tình hình dịch bệnh tại Châu Âu (2019) và Việt Nam (2020).

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 4 trong nhóm hàng HS.62 của Na Uy. Trong năm 2020, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam đạt giá trị 56,764 triệu USD, giảm 5,24% so với năm 2018.

Trong năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.62 của Na Uy, đạt giá trị xuất khẩu hơn 563,537 triệu USD, chiếm tỷ trọng 47,9% trong tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng này của Na Uy.

Các nhà cung cấp lớn khác gồm có Bangladesh (8,02%), Thổ Nhĩ Kỳ (7,45%), Ấn Độ (4,46%), Pakistan (2,34%), Myanmar (1,87%).

Trong nhóm sản phẩm HS.62 Na Uy nhập từ Việt Nam rất nhiều các chủng loại sản phẩm khác nhau, một số sản phẩm tiêu biểu như:

- HS.6203 – Bộ comlê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi) dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai. Xuất khẩu sản phẩm này giữ mức ổn định trong 5 năm vừa qua. Trong năm 2020 đạt giá trị xuất khẩu là 15,940 triệu USD, dẫn đầu trong nhóm hàng HS.62.

- Nhóm hàng HS.6210 – Quần áo may từ nỉ, phớt, vải cao su, vải không dệt ... Trong năm 2020 đạt giá trị xuất khẩu là 9,403 triệu USD.

- Ngoài ra nhóm hàng này Việt Nam còn xuất khẩu sang Na Uy các sản phẩm HS.6202 (giá trị xuất khẩu 8,5 triệu USD trong năm 2020), HS.6201 (7,94 triệu USD), HS.6204 (7,837 triệu USD),...

5. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng (HS.84)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	12.121	27.611	37.448	39.704	45.109
Nhập khẩu từ thế giới	9.939.937	9.906.733	11.776.018	11.860.528	11.350.075

Nguồn: Trademap.org

Tuy nhóm hàng HS.84 đứng thứ 5 về kim ngạch xuất khẩu sang Na Uy, nhưng Việt Nam chỉ là nhà cung cấp lớn thứ 29 nhóm hàng này cho Na Uy. Sản phẩm này có mức tăng trưởng đều đặn hàng năm, và đạt giá trị 45,109 triệu USD trong năm 2020, tăng 13,61% so với năm 2019. Tính từ năm 2016, xuất khẩu các sản phẩm HS.84 sang Na Uy có tốc độ tăng ấn tượng, đạt 272,16%.

Trong năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.84 của Na Uy, đạt giá trị xuất khẩu hơn 1.993,362 triệu USD, chiếm tỷ trọng 17,57% trong tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng này của Na Uy.

Trong nhóm sản phẩm HS.84, Na Uy nhập từ Việt Nam rất nhiều sản phẩm khác nhau, hầu như có tất cả các sản phẩm trong nhóm. Một số sản phẩm có tỉ trọng xuất khẩu cao như:

- HS.8471: Máy dùng để phân loại, sàng lọc, phân tách, rửa, nghiền, xay, trộn hay nhào đất, đá, quặng hoặc các khoáng vật khác, dạng rắn (kể cả dạng bột hoặc dạng bột nhão); máy dùng để đóng khối, tạo hình hoặc đúc khuôn các nhiên liệu khoáng rắn, bột gốm nhão, xi măng chưa đông cứng, thạch cao hoặc các sản phẩm khoáng khác ở dạng bột hoặc bột nhão; máy để tạo khuôn đúc bằng cát. Sản phẩm này đạt giá trị 17,355 triệu USD trong năm 2020 với mức tăng trưởng 40% so với năm 2019. Việt Nam đứng thứ 13 trong số các quốc gia cung cấp sản phẩm này cho Na Uy, đứng sau các quốc gia công nghiệp như Trung Quốc, Đức, Hoa Kỳ, Ba Lan, Cộng hòa Czech, Hungary ...

- HS.8418: Máy làm lạnh, máy làm đông lạnh và thiết bị làm lạnh hoặc thiết bị đông lạnh khác, loại dùng điện hoặc loại khác; bơm nhiệt. Trong năm 2020, sản phẩm này đạt giá trị xuất khẩu 8,250 triệu USD.
- HS.8443: 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 (copying machines) và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng. Nhóm sản phẩm này đạt giá trị xuất khẩu 6,743 triệu USD trong năm 2020.
- HS.8443: 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 (copying machines) và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng. Nhóm sản phẩm này đạt giá trị xuất khẩu 6,743 triệu USD trong năm 2020.
- HS.8470: Máy tính và các máy ghi, sao và hiển thị dữ liệu loại bỏ túi có chức năng tính toán; máy kế toán; máy đóng dấu miễn cước bưu phí, máy bán vé và các loại máy tương tự, có gắn bộ phận tính toán; máy tính tiền. Nhóm sản phẩm này đạt giá trị xuất khẩu 6,255 triệu USD trong năm 2020.
- Ngoài ra còn có các sản phẩm HS.8452, HS.8473, HS.8425, HS.8436, HS.8431, HS.8427, HS.8426... có giá trị xuất khẩu không đáng kể, chỉ từ 1 triệu USD trở xuống trong năm 2020.

6. Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép (HS.73)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	9.945	14.307	11.260	11.280	35.610
Nhập khẩu từ thế giới	3.135.955	6.623.205	4.810.760	4.479.094	3.971.874

Nguồn: *Trademap.org*

Trong năm 2020, Việt Nam là nhà cung cấp thứ 19 nhóm hàng HS.73 của Na Uy. Xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Na Uy đạt giá trị 35,61 triệu USD, chỉ chiếm 0,9% lượng nhập khẩu của Na Uy. Tuy vậy, năm 2020 là năm có tốc độ tăng trưởng ấn tượng của xuất khẩu nhóm sản phẩm HS.73 vào Na Uy của Việt Nam, giá trị xuất khẩu tăng 215,69% (so với năm 2019) và 258% (so với năm 2016).

Trong năm 2020, các quốc gia công nghiệp phát triển vẫn chia nhau là các nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.73 của Na Uy, trong đó dẫn đầu là Nhật Bản đạt giá trị xuất khẩu hơn 468,004 triệu USD, chiếm tỷ trọng 11,78% trong tổng giá trị nhập khẩu của Na Uy.

Ngoài ra, Na Uy nhập khẩu nhóm hàng HS.73 từ Thụy Điển, Đức, Anh, Trung Quốc, Hoa Kỳ, Hà Lan, Italy, Tây Ban Nha

Nhóm sản phẩm chủ yếu của Việt Nam là HS.7308 – Các kết cấu bằng sắt hoặc thép (trừ nhà lắp ghép thuộc nhóm 94.06) và các bộ phận rời của các kết cấu (ví dụ, cầu và nhịp cầu, cửa công, tháp, cột lưới, mái nhà, khung mái, cửa ra vào, cửa sổ, và các loại khung cửa, ngưỡng cửa ra vào, cửa chớp, lan can, cột trụ và các loại cột khác), bằng sắt hoặc thép; tấm, thanh, góc, khuôn, hình ống và các loại tương tự, đã được gia công để dùng làm kết cấu xây dựng, bằng sắt hoặc thép, đạt giá trị 19,956 triệu USD, tăng 1.963,7% so với năm 2019.

Nhóm sản phẩm HS.7318 – Vít, bu lông, đai ốc, vít đầu vuông, vít treo, đinh tán, chốt hãm, chốt định vị, vòng đệm (kể cả vòng đệm vênh) và các sản phẩm tương tự bằng sắt hoặc thép có giá trị xuất khẩu gần 6,5 triệu USD trong năm 2020, là nhóm có tốc độ tăng trưởng ổn định về giá trị xuất khẩu trong giai đoạn 5 năm 2016 – 2020

Nhóm sản phẩm như HS.7304 - Các loại ống, ống dẫn và thanh hình có mặt cắt rỗng, không nối, bằng sắt (trừ gang đúc) hoặc thép có tốc độ tăng trưởng vượt bậc khi từ trước năm 2019 hầu như chưa xuất khẩu qua Na Uy, nhưng trong năm 2020 đã đạt giá trị xuất khẩu 4,528 triệu USD.

Ngoài ra còn một số các sản phẩm khác như HS.7323, HS.7326, HS.7307, HS.7312, HS.7309, HS.7306 có giá trị xuất khẩu không đáng kể.

7. Các sản phẩm bằng da thuộc; yên cương và bộ yên cương; các mặt hàng du lịch, túi xách và các loại đồ chứa tương tự (HS.42)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	22.125	26.217	28.785	32.893	33.054
Nhập khẩu từ thế giới	264.780	291.464	306.598	304.480	278.459

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 2 nhóm hàng HS.42 của Na Uy. Trong năm 2020, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam chiếm 11,87% tổng giá trị nhập khẩu nhóm sản phẩm này của Na Uy, đạt giá trị 33,054 triệu USD, tăng 0,49% so với năm 2019. Nhóm sản phẩm này có mức tăng trưởng ổn định trong giai đoạn 2015 – 2019.

Đứng đầu các quốc gia cung cấp nhóm sản phẩm HS.42 cho Na Uy là Trung Quốc với giá trị xuất khẩu trong năm 2020 là 119,181 triệu USD, chiếm đến 42,8% tổng giá trị nhập khẩu của Na Uy. Ngoài ra, đối thủ cạnh tranh trực tiếp đứng dưới Việt Nam là Ấn Độ (21,590 triệu USD/7,75%),

Nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu trong nhóm hàng HS.42 mà Việt Nam xuất khẩu sang Na Uy là nhóm sản phẩm HS.4202 – Hòm, va ly, xách đựng đồ nữ trang, cặp tài liệu, cặp sách, túi cặp học sinh, bao kính, bao ống nhòm, hộp camera, hộp nhạc cụ, bao súng, bao súng gắn mắc vào yên ngựa và các loại đồ chứa tương tự; túi du lịch, túi đựng đồ ăn hoặc đồ uống có phủ lớp cách, túi đựng đồ vệ sinh cá nhân, ba lô, túi xách tay, túi đi chợ, xách cốt, ví, túi đựng bản đồ, hộp đựng thuốc lá điếu, hộp đựng thuốc lá sợi, túi đựng dụng cụ, túi thể thao, túi đựng chai rượu, hộp đựng đồ trang sức, hộp đựng phấn, hộp đựng dao kéo và các loại túi hộp tương tự bằng da thuộc hoặc da thuộc tổng hợp, bằng tấm plastic, bằng vật liệu dệt, bằng sợi lưu hóa hoặc bằng bìa, hoặc được phủ toàn bộ hay chủ yếu bằng các vật liệu trên hoặc bằng giấy, đạt giá trị 31,335 triệu USD, chiếm 96% tổng giá trị xuất khẩu của nhóm hàng HS.42. Kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng HS.4202 cũng có tốc độ tăng trưởng ổn định qua hàng năm trong giai đoạn 201 – 2020.

Ngoài ra còn có các nhóm sản phẩm khác như HS.4203, HS.4201, HS.4205 nhưng giá trị xuất khẩu trong thời gian qua không đáng kể (dưới 1 triệu USD/năm).

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	20.741	25.288	29.666	29.880	31.317

Nhập khẩu từ thế giới	1.059.014	1.088.482	1.161.128	1.085.748	1.006.368
-----------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Nguồn: Trademap.org

Theo số liệu năm 2020, Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 6 nhóm hàng HS.61 của Na Uy, đạt giá trị xuất khẩu 31,317 triệu USD, tăng 4,81% so với năm 2019, chiếm 3,11% tổng giá trị nhập khẩu nhóm sản phẩm này của Na Uy.

Trong năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.61 của Na Uy, đạt giá trị 388,757 triệu USD, chiếm tỷ trọng 38,63% trong tổng giá trị nhập khẩu của Na Uy. Các nhà cung cấp lớn mà Việt Nam phải cạnh tranh gồm có Bangladesh (149,348 triệu USD/14,84%), Thổ Nhĩ Kỳ (91,804 triệu USD/9,12%), Campuchia (35,110 triệu USD/3,49%)....,

Các nhóm sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam gồm:

- HS.6110 – Áo bó, áo chui đầu, áo cài khuy (cardigans), gilê và các mặt hàng tương tự, dệt kim hoặc móc, đạt giá trị 6,2270 triệu USD trong năm 2020.
- HS.6109 – Áo phong, áo may ô và các loại áo lót khác, dệt kim hoặc móc. Trong năm 2020, sản phẩm này đạt giá trị 6,216 triệu USD xuất khẩu vào Na Uy.
- HS.6104 – Bộ comlê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, áo 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 em gái, dệt kim hoặc móc. Trong năm 2020 nhóm sản phẩm này đạt giá trị xuất khẩu 5,213 triệu USD.
- HS.6105 – Áo sơ mi nam giới hoặc trẻ em trai, dệt kim hoặc móc. Nhóm sản phẩm này đạt giá trị 2,260 triệu USD trong năm 2020.
- Ngoài ra còn các sản phẩm HS.6116, HS.6103, HS.6112, HS.6101, HS.6102, HS.6108 ... nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu xuất khẩu nhóm hàng HS.61 của Việt Nam sang Na Uy trong năm 2020 (nhỏ hơn 2 triệu USD/năm).

9. Đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nội thất tương tự; đèn và bộ đèn, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; biển hiệu được chiếu sáng, biển đề tên được chiếu sáng và các loại tương tự; nhà lắp ghép (HS.94)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	22.343	23.644	25.490	28.218	28.742
Nhập khẩu từ thế giới	2.836.308	2.987.557	3.055.534	3.008.855	2.858.296

Nguồn: Trademap.org

Nhóm hàng HS.94 của Việt Nam xuất khẩu sang Na Uy giữ được sự ổn định trong giai đoạn 2016 – 2020 tuy nhiên kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này vẫn còn thấp. Hiện Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 13 trong nhóm hàng HS.94 của Na Uy. Trong năm 2020, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam đạt giá trị 28,742 triệu USD, tăng 1,86% so với năm 2019.

Trong năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng HS.94 của Na Uy, đạt giá trị xuất khẩu hơn 550,507 triệu USD, chiếm tỷ trọng hơn 19% trong tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng này của Na Uy. Các nhà cung cấp lớn khác gồm có Thụy Điển (469,821 triệu USD), Đan Mạch (357,612 triệu USD), Lithuania (349,269 triệu USD), Ba Lan (289,174 triệu USD) ...

Trong nhóm sản phẩm HS.94 Na Uy nhập từ Việt Nam chiếm ưu thế nhất là nhóm sản phẩm HS.9401 – Ghế ngồi (trừ các loại thuộc nhóm 94.02), có hoặc không chuyển được thành giường, và bộ phận của chúng. Xuất khẩu sản phẩm này giữ mức ổn định trong 5 năm vừa qua. Trong năm 2020 đạt giá trị xuất khẩu là 17,903 triệu USD.

Nhóm hàng HS.9403 – Đồ nội thất khác và các bộ phận của chúng trong năm 2020 đạt giá trị xuất khẩu là 8,626 triệu USD.

Nhóm hàng HS.9404 – Khung đệm; các mặt hàng thuộc bộ đồ giường và các loại tương tự (ví dụ, đệm, chăn bông, chăn nhồi lông, nệm, đệm ghế loại dài và gối) có gắn lò xo hoặc nhồi hoặc lắp bên trong bằng vật liệu bất kỳ hoặc bằng cao su xốp hoặc plastic xốp, có hoặc không bọc đạt giá trị xuất khẩu 1,197 triệu USD trong năm 2020.

Nhóm hàng HS.9405 – Đèn và bộ đèn kể cả đèn pha và đèn rọi và bộ phận của chúng, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; biển hiệu được chiếu sáng, biển đề tên được chiếu sáng và các loại tương tự, có nguồn sáng cố định thường xuyên, và bộ phận của chúng chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác. Có giá trị xuất khẩu đạt 1,006 triệu USD trong năm 2020.

10. Dụng cụ, thiết bị quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật; các bộ phận và phụ kiện của chúng (HS.90)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ Việt Nam	6.891	9.900	7.491	15.304	20.197
Nhập khẩu từ thế giới	2.574.603	2.571.235	2.754.323	2.892.382	2.757.579

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 23 nhóm hàng HS.90 của Na Uy. Trong năm 2020, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Na Uy đạt giá trị hơn 20,197 triệu USD, tăng 31,97 5% so với năm 2019. Nhóm sản phẩm này cũng có tốc độ tăng vượt bậc trong 5 năm qua, tăng 193% so với năm 2016

Nhóm hàng HS.9021 – Dụng cụ chỉnh hình, kể cả nạng, băng dùm trong phẫu thuật và băng cố định; nẹp và các dụng cụ cố định vết gãy khác; các bộ phận nhân tạo của cơ thể người; thiết bị trợ thính và dụng cụ khác được lắp hoặc mang theo, hoặc cấy vào cơ thể, để bù đắp khuyết tật hay sự suy giảm của một bộ phận cơ thể, đạt giá trị 16,516 triệu USD, chiếm tỷ trọng đa số trong xuất khẩu nhóm hàng HS.90 của Việt Nam sang Na Uy. Tăng trưởng nhập khẩu của nhóm hàng HS.9021 so với năm 2016 tăng 405,7%.

Nhóm sản phẩm HS.9018 – Thiết bị và dụng cụ dùng cho ngành y, phẫu thuật, nha khoa hoặc thú y, kể cả thiết bị ghi biểu đồ nhấp nháy, thiết bị điện y học khác và thiết bị kiểm tra thị lực đạt giá trị xuất khẩu trong năm 2020 là 2,473 triệu USD, là mức giảm 2 năm liên tiếp từ năm 2019 (3,062 triệu USD) và năm 2018 (3,145 triệu USD).

Ngoài ra còn có nhóm sản phẩm HS.9002, HS.9026, HS.9031, HS.9020... nhưng chiếm tỷ trọng rất nhỏ (dưới 500 ngàn USD giá trị xuất khẩu trong năm 2020).

Trong nhóm sản phẩm này, Việt Nam rất khó cạnh tranh khi đối thủ có giá trị xuất khẩu lớn vào Na Uy là các nước công nghiệp phát triển chia nhau thị phần như Hoa Kỳ (620,804 triệu USD), Đức (317,918 triệu USD), Vương quốc Anh (247,210 triệu USD), Trung Quốc (209,814 triệu USD), Pháp (152,917 triệu USD) ... Ngoài ra còn có các quốc gia khác mà Việt Nam có thể cạnh tranh là Singapore (41,198 triệu USD), Malaysia (33,804 triệu USD), Hungary (33,793 triệu USD)...

Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Na Uy (Sắp xếp theo giá trị nhập khẩu năm 2020)

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Trị giá (ngàn USD)				
		Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Tổng XK của Na Uy sang Việt Nam		263.698	238.403	288.366	314.210	311.609
03	Cá và động vật giáp xác. động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác	104.107	122.169	178.593	216.627	194.897
84	Lò phản ứng hạt nhân. nồi hơi. máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng	51.803	31.550	31.421	30.633	27.003
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 kiện của các loại máy trên	38.659	10.243	8.635	5.522	20.962
31	Phân bón	13.990	14.713	15.418	14.652	12.633
73	Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép	9.030	5.868	9.676	6.980	7.259
30	Dược phẩm	1.368	3.300	2.270	3.782	7.236
23	Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm; thức ăn gia súc đã chế biến	4.565	3.124	6.503	6.111	6.998
25	Muối; lưu huỳnh; đất và đá; thạch cao. vôi và xi măng	4.714	4.674	4.598	4.076	4.862
47	Sản phẩm làm từ rom. cỏ giấy hoặc từ các loại vật liệu tết bện khác; các sản phẩm bằng liễu gai và song mây	4.016	4.677	4.884	4.162	4.124
39	Plastic và các sản phẩm bằng plastic	2.684	3.660	3.135	3.790	2.854

Nguồn: *trademap.org*

Chương 6: Môi trường đầu tư

Na Uy là một quốc gia hiện đại, phát triển cao với một nền kinh tế nhỏ nhưng rất mạnh. GDP bình quân đầu người là một trong những quốc gia có mức cao nhất trên thế giới, và được thúc đẩy bởi nhiều thập kỷ thành công trong lĩnh vực dầu khí và các lĩnh vực mang tầm cỡ thế giới như vận tải biển, đóng tàu và nuôi trồng thủy sản.

Các ngành công nghiệp chính được hỗ trợ bởi một ngành dịch vụ chuyên nghiệp đang phát triển mạnh mẽ (như dịch vụ tài chính, ICT, pháp lý...), và có những lĩnh vực mới phát triển nhưng Na Uy có thể mạnh và nhiều cơ hội như Công nghệ Tài chính (Fintech), Công nghệ sạch (Cleantech), Công nghệ Y tế (Medtech) và Công nghệ sinh học (Biotech). Sự hợp tác mạnh mẽ giữa ngành công nghiệp và các tổ chức nghiên cứu thu hút hoạt động R&D và tài trợ quốc tế. Chính quyền Na Uy và các doanh nghiệp luôn hoan nghênh các nhà đầu tư nước ngoài.

Na Uy là một nơi an toàn và đơn giản để kinh doanh, được xếp hạng 9 trong số 190 quốc gia trong Chỉ số Kinh doanh 2019 của Ngân hàng Thế giới và 7 trên 180 trong Chỉ số Nhận thức về Tham nhũng năm 2019 của Tổ chức Minh bạch Quốc tế. Na Uy ổn định về chính trị, có sự bảo vệ quyền sở hữu mạnh mẽ và hệ thống pháp luật hiệu quả. Năng suất cao hơn đáng kể so với mức trung bình của EU.

Đạo luật An ninh Quốc gia mới có hiệu lực từ ngày 01/01/2019, cung cấp cơ sở pháp lý để chính phủ tăng cường sàng lọc các khoản đầu tư nước ngoài. Các quy định thực hiện cho Đạo luật đang được xây dựng, bao gồm danh sách toàn diện về cơ sở hạ tầng, thực thể và sản phẩm quan trọng sẽ được điều chỉnh bởi luật và các thủ tục sàng lọc đầu tư.

Mặc dù không phải là thành viên của Liên minh châu Âu (EU), Na Uy là thành viên của Khu vực kinh tế châu Âu (EEA; bao gồm Iceland và Liechtenstein) có quyền tiếp cận với sự dịch chuyển của lực lượng lao động, hàng hóa, dịch vụ và vốn trên thị trường chung của EU. Chính phủ Na Uy tiếp tục tự do hóa luật đầu tư nước ngoài với mục đích tuân thủ chặt chẽ hơn các tiêu chuẩn của EU và đã cắt giảm các quy định quan liêu nhằm thu hút các khoản đầu tư một cách dễ dàng hơn. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Na Uy đạt 140 tỷ USD vào cuối năm 2018 và đã tăng hơn gấp đôi trong thập kỷ qua. Hiện nay có khoảng 7.395 công ty thuộc sở hữu nước ngoài ở Na Uy.

Chính phủ Na Uy bắt đầu cải cách thuế vào năm 2016, giảm dần mức thuế suất thu nhập và thuế doanh nghiệp từ 28% xuống 22% vào năm 2019.

Các ngân hàng nước ngoài đã được phép thành lập chi nhánh tại Na Uy kể từ năm 1996. Bộ Tài chính Na Uy đã giảm yêu cầu về mức vốn thay đổi theo thời gian áp dụng cho các ngân hàng và công ty đầu tư. Nó nhằm mục đích thúc đẩy cung cấp tín dụng bền vững cho nền kinh tế bằng cách làm cho hệ thống ngân hàng linh hoạt hơn và ít chu kỳ hơn, mức thay đổi từ 2,5% xuống 1% vào ngày 12/3/2020 như một phần trong phản ứng kinh tế của chính phủ trong việc hỗ trợ các nhà đầu tư đối với COVID-19. Yêu cầu vốn thấp hơn này được kỳ vọng sẽ giúp các ngân hàng cung cấp thêm thanh khoản cho các doanh nghiệp đang gặp khó khăn.

Vào tháng 02/2020, Tổ chức tín dụng Pháp COFACE đã ký một thỏa thuận mua lại The Norwegian Guarantee Institute trong tổ chức Tín dụng Xuất khẩu (GIEK), là cơ quan chính phủ trung ương chịu trách nhiệm cấp các khoản tín dụng xuất khẩu và bảo lãnh đầu tư. Chức năng chính của GIEK là thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của Na Uy và thúc đẩy đầu tư của Na Uy ra nước ngoài. Nó bảo đảm xuất khẩu đến hơn 150 quốc gia với tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ.

Chỉ số	Năm	Chỉ số/xếp hạng	Nguồn
Chỉ số nhận thức về tham nhũng	2019	7/180	Tổ chức minh bạch quốc tế www.transparency.org/research/cpi/overview
Thuận lợi trong kinh doanh	2019	9/190	WB www.doingbusiness.org/en/rankings
Chỉ số sáng tạo	2019	19/129	www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator
GNI/đầu người	2018	80.610 USD	WB http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD

Mở cửa đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài

Chính phủ Na Uy và các doanh nghiệp luôn chào đón các nhà đầu tư nước ngoài và xem đó là ưu tiên trong mọi hành động. Chính phủ đã thành lập cơ quan “Invest in Norway”, là một tổ chức xúc tiến đầu tư chính thức, để giúp thu hút và hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài, bao gồm cả trong lĩnh vực năng lượng quan trọng ở nước ngoài và ở các khu vực kém phát triển hơn như miền bắc Na Uy.

Mặc dù không phải là thành viên của Liên minh Châu Âu, nhưng Na Uy đã là thành viên của EEA và tiếp tục tự do hóa luật đầu tư nước ngoài của mình để phù hợp hơn với các tiêu chuẩn của EU.

Đầu tư nước ngoài đã đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế Na Uy, cung cấp công nghệ và việc làm. Đây là một chính sách kinh tế quan trọng của chính phủ để đưa Na Uy trở thành một điểm đến hấp dẫn hơn đối với đầu tư nước ngoài.

Giới hạn trong sở hữu nước ngoài, quyền sở hữu tư nhân và thành lập công ty nước ngoài Hiện tại không có giới hạn về quyền sở hữu hoặc quyền kiểm soát của người nước ngoài ở Na Uy. Không có sự phân biệt nào giữa các công ty Na Uy và nước ngoài khi thành lập hoặc sở hữu một doanh nghiệp hoặc thiết lập một hoạt động thương mại tại Na Uy.

Các chính sách đầu tư của Na Uy đối với các nước thứ ba bên ngoài EU có thể sẽ tiếp tục được điều chỉnh bởi các nguyên tắc có đi có lại cũng như các hiệp định song phương và quốc tế. Hiệp định thương mại tự do Khu vực Kinh tế Châu Âu (EEA), có hiệu lực đối với Na Uy năm 1995, yêu cầu nước này áp dụng các nguyên tắc đối xử quốc gia đối với các thành viên EU và các thành viên EEA khác - Iceland và Liechtenstein - trong một số lĩnh vực cấm đầu tư nước ngoài hoặc bị hạn chế trong quá khứ. Chế độ đầu tư của Na Uy nhìn chung dựa trên nguyên tắc đối xử quốc gia, nhưng có một số hạn chế về quyền sở hữu nước ngoài trong một số lĩnh vực về tài nguyên thiên nhiên và một số hoạt động (đánh bắt cá/hàng hải/vận tải đường bộ).

Ở thế kỷ trước, Na Uy cấm các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước đầu tư vào một số ngành nhất định, bao gồm dịch vụ bưu chính, đường sắt và bán lẻ rượu. Năm 2004, Na Uy đã nới lỏng một số hạn chế, cho phép các công ty nước ngoài đấu thầu các dịch vụ bưu chính thương mại nhất định (ví dụ: dịch vụ chuyển phát nhanh hàng không giữa các quốc gia) và dịch vụ vận chuyển hàng hóa đường sắt (đặc biệt là giữa Na Uy và Thụy Điển). Vào năm 2016, chính phủ đã khởi xướng một cuộc cải cách trong lĩnh vực đường sắt dẫn đến việc tuyên đường sắt đầu tiên mở cửa cạnh tranh vào năm 2018 và các hợp đồng đã được trao cho các nhà đầu tư của Anh và Thụy Điển. Chính phủ có thể cho phép đầu tư nước ngoài vào thủy điện (giới hạn ở 20% vốn chủ sở hữu), nhưng hiếm khi làm như vậy. Tuy nhiên, chính phủ đã mở cửa hoàn toàn hệ thống phân phối điện cho nước ngoài tham gia, khiến Na Uy trở thành một trong những quốc gia có ngành điện được tự do hóa nhất trên thế giới.

Các nhà đầu tư nước ngoài nói chung có thể sở hữu bất động sản, mặc dù quyền sở hữu đối với một số tài sản thực bị hạn chế. Các công ty nước ngoài cần phải có sự cho phép để có được quyền sở hữu hoặc sử dụng các loại bất động sản khác nhau, bao gồm rừng, mỏ, đất trồng trọt và thác nước. Các công ty nước ngoài không cần chính phủ cho phép để thuê bất động sản, ví dụ: cơ sở thương mại hoặc không gian văn phòng, với điều kiện thời gian hợp đồng cho thuê không quá mười năm. Các nhà đầu tư nước ngoài hiện không bị bắt buộc phải xin phép chính phủ trước khi mua cổ phần của các tập đoàn Na Uy.

Đạo luật Dầu khí tháng 11/1996 (thay thế Đạo luật Dầu khí năm 1985) đặt ra cơ sở pháp lý cho việc trao quyền thăm dò dầu khí, sản xuất và mọi hoạt động liên quan của chính quyền Na Uy. Đạo luật bao gồm sự kiểm soát của chính phủ đối với việc thăm dò, sản xuất và vận chuyển dầu mỏ.

Các công ty dầu khí nước ngoài cho biết không có sự phân biệt đối xử nào trong việc cấp phép đầu tư vào lĩnh vực thăm dò và phát triển dầu khí trong các đợt cấp phép gần đây. Chính phủ Na Uy đã thực hiện các chỉ thị của EU yêu cầu đối xử bình đẳng với các công ty dầu khí của EEA.

Chính phủ Na Uy đã dỡ bỏ các biện pháp kiểm soát chặt chẽ trước đây đối với mạng lưới trung chuyển đường ống dẫn khí đốt đưa khí đốt sang thị trường châu Âu. Tất cả các nhà sản xuất và khai thác khí trên NCS được tự do đàm phán các hợp đồng mua bán khí trên cơ sở cá nhân, với khả năng tiếp cận với mạng lưới đường ống xuất khẩu khí được đảm bảo.

Các nhà chức trách Na Uy khuyến khích sử dụng hàng hóa và dịch vụ của Na Uy trong lĩnh vực dầu khí ngoài khơi, nhưng không mang tính bắt buộc. Thị phần của Na Uy trong tổng cung hàng hóa và dịch vụ trên NCS vẫn ở mức xấp xỉ 50% trong thập kỷ qua.

Từ năm 2004, chính phủ Na Uy đã tự do hóa việc mua lại cổ phần trong các tổ chức tài chính Na Uy. Theo các quy định hiện hành giao trách nhiệm quản lý quá trình mua bán cổ phần cho Cơ quan Giám sát Tài chính Na Uy (Norwegian Financial Supervisory Authority). Cơ quan này sẽ đánh giá việc mua lại để đảm bảo rằng những người mua tiềm năng ổn định về tài chính và việc mua lại không hạn chế quá mức sự cạnh tranh.

Cơ quan quản lý có thẩm quyền áp dụng sở hữu đối với các tập đoàn và tổ chức tài chính nước ngoài, nhưng vẫn còn các hạn chế về quốc tịch đối với các ngân hàng. Ít nhất một nửa số thành viên của hội đồng quản trị và một nửa số thành viên của hội đồng công ty của một ngân hàng phải là công dân Na Uy và người thường trú tại Na Uy hoặc một quốc gia EEA khác. Từ ngày 01/01/2005, không áp dụng mức trần đối với phần trăm vốn cổ phần nước ngoài trong một tổ chức tài chính Na Uy miễn là Cơ quan có thẩm quyền cho phép mua.

Bộ Tài chính Na Uy cũng đã bãi bỏ các hạn chế còn lại đối với việc thành lập chi nhánh của các tổ chức tài chính nước ngoài, bao gồm các ngân hàng, quỹ tài trợ và các định chế tổ chức tài chính khác.

Quyền sở hữu các tổ chức truyền thông được quy định bởi Đạo luật sở hữu truyền thông năm 1997 và quy định của Cơ quan truyền thông Na Uy (Norwegian Media Authority). Không một cá nhân, tổ chức nào, cho dù trong nước hay nước ngoài, có thể kiểm soát hơn 1/3 thị trường báo chí, đài phát thanh, truyền hình quốc gia. Na Uy vẫn tuân thủ theo hiệp định EEA đối với việc sở hữu cổ phần trong lĩnh vực thông tin, truyền thông. Sự ra đời và tầm quan trọng ngày càng tăng của các hình thức truyền thông mới (bao gồm cả những hình thức mới xuất hiện từ internet và các ngành công nghiệp không dây) đã làm dấy lên lo ngại rằng chế độ pháp lý hiện hành trong nước (chủ yếu tập trung vào báo in) đang trở nên lỗi thời.

Tạo điều kiện đầu tư

www.altinn.no là một cổng thông tin điện tử đóng vai trò là một đầu mối để hướng dẫn các nhà đầu tư nước ngoài thành lập công ty và có chứa các biểu mẫu cần thiết; nó cũng cung cấp một nền tảng điện tử để đối thoại giữa khu vực kinh doanh/công nghiệp, người dân và các bên liên quan khác với các cơ quan chính phủ.

Quy trình đăng ký kinh doanh diễn ra minh bạch, hoàn chỉnh và mở cửa cho các công ty nước ngoài. Tuy nhiên, xin lưu ý rằng không thể thực hiện đăng ký mở chi nhánh công ty nước ngoài bằng phương thức trực tuyến.

Tham khảo thêm tại cổng thông tin www.altinn.no/en/start-and-run-business để biết thêm chi tiết về đăng ký thành lập công ty tại Na Uy.

Đầu tư ra nước ngoài

Chính phủ Na Uy không khuyến khích đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Tuy nhiên, chính phủ cũng thừa nhận rằng để các công ty Na Uy thành công hơn, họ cần phát triển ở các thị trường và nền kinh tế lớn hơn Na Uy, do đó, cơ quan xúc tiến thương mại và đầu tư ở Na Uy đều có văn phòng tại các thị trường nước ngoài quan trọng như các quốc gia thành viên EU Đức, Pháp, Bỉ, Hà Lan, Italy hay các quốc gia khác như Anh, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Úc ...

Quỹ Norway's Government Pension Fund Global là quỹ tài sản có chủ quyền lớn nhất trên thế giới, sở hữu 1,5% tất cả các công ty niêm yết trên thế giới.

Hiệp định đầu tư song phương và Hiệp ước Thuế

Na Uy đã ký kết các hiệp định bảo hộ đầu tư với nhiều quốc gia. Các hiệp định này bao gồm các điều khoản về việc chuyển vốn về công ty mẹ, giải quyết tranh chấp và các tiêu chuẩn để nước sở tại trung thu và quốc hữu hóa.

Na Uy và các thành viên khác của Hiệp hội Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA) - Iceland, Liechtenstein và Thụy Sĩ - có 27 hiệp định thương mại tự do chung bao gồm 40 quốc gia bao gồm các điều khoản bảo hộ đầu tư: Albania, Bosnia và Herzegovina, Canada, Các quốc gia Trung Mỹ (Costa Rica và Panama), Chile, Colombia, Ai Cập, Philippines, Georgia, Hội đồng hợp tác vùng Vịnh (GCC), Hong Kong, Israel, Jordan, Lebanon, Macedonia, Mexico, Montenegro, Morocco, Chính quyền Palestine, Peru, Serbia, Singapore, Nam Phi, Liên minh thuế quan, Hàn Quốc, Tunisia, Thổ Nhĩ Kỳ và Ukraine. Na Uy cũng có các FTA song phương với Quần đảo Faroe và Greenland. Các hiệp định bao gồm thương mại hàng hóa và dịch vụ, bảo hộ đầu tư, giải quyết tranh chấp và các vấn đề khác thường được tìm thấy trong các hiệp định đầu tư song phương.

EFTA hiện đang đàm phán các FTA với Algeria, Ấn Độ, Indonesia, Ecuador, Malaysia, Liên minh thuế quan Á-Âu (Belarus, Kazakhstan và Nga), Thái Lan, Việt Nam và Mercosur (Argentina, Brazil, Paraguay và Uruguay).

Na Uy đang đàm phán một FTA song phương với Trung Quốc.

Sự minh bạch của hệ thống pháp luật

Tính minh bạch của hệ thống pháp luật của Na Uy nhìn chung tương đương với EU. Na Uy có nghĩa vụ thông qua các chỉ thị của EU theo các điều khoản của hiệp định

EEA trong các lĩnh vực chính sách xã hội, bảo vệ người tiêu dùng, môi trường, luật công ty và thống kê.

Tất cả các dự thảo luật đều được đưa ra để lấy ý kiến thông qua quá trình tham vấn cộng đồng. Quốc hội Na Uy thực hiện quyền lập pháp ở Na Uy và thông qua tất cả các luật chính thức.

Chính phủ Na Uy đã áp dụng chính sách cạnh tranh minh bạch. Chính phủ đã thực hiện các luật và chính sách về thuế, lao động, y tế, an toàn lao động, và các luật và chính sách khác để tránh làm sai lệch hoặc cản trở việc huy động và phân bổ đầu tư hiệu quả.

Các khoản nợ và tài chính công của Na Uy được minh bạch rộng rãi. Chính phủ Na Uy công bố Ngân sách Quốc gia trên trang web www.statsbudsjettet.no và báo cáo hàng năm cho Nghị viện trên trang web của www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-3-20192020/id2699198.

Bộ Tài chính có một trang web về nợ Chính phủ: www.regjeringen.no/en/topics/the-economy/economic-policy/the-central-governments-outstanding-debt/id443404/.

Tuân thủ quy định quốc tế

Na Uy là một thành viên của Khu vực Kinh tế Châu Âu (EEA) và do đó thực hiện các chỉ thị hiện hành của EU theo các điều khoản của hiệp định.

Na Uy là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và thông qua tất cả dự thảo quy định kỹ thuật cho Ủy ban WTO về Hàng rào Kỹ thuật trong Thương mại (TBT).

Tính độc lập về pháp luật và hệ thống tư pháp

Hệ thống pháp luật của Na Uy tương tự như hệ thống pháp luật của các nước Bắc Âu khác, nhưng không bao gồm một bộ luật dân sự toàn diện. Luật pháp Na Uy dựa trên nguyên tắc tự do hợp đồng, chỉ chịu những hạn chế có giới hạn. Hợp đồng, dù bằng miệng hay bằng văn bản, nói chung vẫn có giá trị ràng buộc các bên.

Các luật và quy định về đầu tư trực tiếp nước ngoài

Chính phủ Na Uy và các doanh nghiệp luôn chào đón các nhà đầu tư nước ngoài và xem đó là ưu tiên trong mọi hành động. Chính phủ đã thành lập cơ quan “Invest in Norway”, là một tổ chức xúc tiến đầu tư chính thức, để giúp thu hút và hỗ trợ các nhà

đầu tư nước ngoài, bao gồm cả trong lĩnh vực năng lượng quan trọng ở nước ngoài và ở các khu vực kém phát triển hơn như miền bắc Na Uy.

Có một số hạn chế về quyền sở hữu đối với một số hoạt động có liên quan đến tài nguyên thiên nhiên và một số hoạt động (đánh bắt cá/hàng hải/vận tải đường bộ).

Mặc dù không phải là thành viên của Liên minh Châu Âu, nhưng Na Uy đã là thành viên của EEA và tiếp tục tự do hóa luật đầu tư nước ngoài của mình để phù hợp hơn với các tiêu chuẩn của EU.

Đạo luật An ninh Quốc gia mới có hiệu lực từ ngày 01/01/2019 đã cung cấp nền tảng pháp lý để tăng cường sàng lọc các khoản đầu tư nước ngoài của chính phủ dựa trên những lo ngại về an ninh quốc gia. Hệ thống pháp luật của Na Uy rất mạnh mẽ và đáng tin cậy.

Luật cạnh tranh và chống độc quyền

Bộ Luật quản lý cạnh tranh có hiệu lực vào năm 2004 và được thực thi bởi Cơ quan Cạnh tranh Na Uy (Norwegian Competition Authority – NCA). Theo thẩm quyền của Bộ Thương mại, Công nghiệp và Thủy sản, NCA được phép tiến hành các thủ tục tố tụng phi hình sự và phạt tiền, hoặc thu “phí vi phạm” đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Mức phí có thể thay đổi tùy theo một số yếu tố, bao gồm doanh thu của công ty và mức độ nghiêm trọng của hành vi vi phạm. Luật năm 2004 cũng trao quyền cho NCA ngăn chặn các vụ sáp nhập hoặc mua lại có nguy cơ làm ảnh hưởng đáng kể đến sự cạnh tranh trên thị trường. Các công ty có kế hoạch cho các giao dịch tương tự như vậy thường phải có nghĩa vụ tuân theo luật là phải báo cáo kế hoạch của họ cho NCA, sau đó dựa vào báo cáo tổ chức này có thể tiến hành xem xét. Tuy nhiên, nếu tổng doanh thu hàng năm ở Na Uy không vượt quá 1 tỷ NOK (195 triệu USD) hoặc doanh thu hàng năm của một trong các công ty là 100 triệu NOK (9,5 triệu USD), thì không cần thông báo.

Căn cứ vào các nghĩa vụ của mình tuân theo EEA, Na Uy đã thực hiện luật của EU về mua sắm công vào ngày 01/01/1994. Na Uy cũng là một bên ký kết Hiệp định Mua sắm Chính phủ của WTO (GPA). Luật pháp của EEA/EU và hiệp định WTO bắt buộc Na Uy phải tuân theo các thủ tục minh bạch, được quốc tế công nhận đối với các hoạt động mua sắm công trên các giá trị ngưỡng nhất định.

Tất cả các hợp đồng mua sắm công vượt quá giá trị ngưỡng nhất định phải được công bố trên tờ The Official Journal của Liên minh Châu Âu và đăng trong cơ sở dữ liệu Tenders Electronic Daily (TED) của EU. Na Uy đã thiết lập một cơ sở dữ liệu thông báo điện tử hơn một thập kỷ trước và hiện đang chuyển tất cả các thông báo đấu thầu bằng phương thức điện tử thông qua cơ sở dữ liệu này tới hệ thống TED.

Các quy tắc áp dụng cho hoạt động mua sắm của chính quyền trung ương, chính quyền khu vực hoặc địa phương, các cơ quan đều chịu sự điều chỉnh của luật mua sắm công. Ngoài ra, có ột số các quy tắc đặc biệt áp dụng cho việc mua sắm của một số đơn vị nhất định trong các lĩnh vực "tiện ích" như nước, năng lượng, giao thông và viễn thông.

Các cơ quan công quyền phải công bố kế hoạch hàng năm chung về việc mua hàng hóa và dịch vụ, cũng như thông tin chung về bất kỳ dự án xây dựng có kế hoạch triển khai. Chậm nhất là hai tháng sau khi hợp đồng được ký kết, một thông báo phải được công bố cho biết công ty nào đã giành được hợp đồng. Tất cả các thông báo phải được xuất bản bằng ngôn ngữ của Liên minh Châu Âu.

Không được sử dụng các yếu tố thông số kỹ thuật phân biệt đối xử để điều chỉnh hợp đồng cho một nhà cung cấp địa phương hoặc quốc gia. Bất kỳ tiêu chuẩn kỹ thuật nào được áp dụng trong quá trình mua sắm phải là tiêu chuẩn quốc gia phù hợp với tiêu chuẩn Châu Âu. Nếu không có các tiêu chuẩn này, các tiêu chuẩn quốc tế hoặc quốc gia khác có thể được áp dụng. Tất cả các thông số kỹ thuật được sử dụng để đánh giá hồ sơ dự thầu phải được đưa vào thông báo hoặc trong thư mời thầu.

Nói chung, mua sắm công không phân biệt đối xử và phải dựa trên đấu thầu rộng rãi, cạnh tranh. Tuy nhiên, vẫn có những ngoại lệ, đặc biệt là trong mua sắm quốc phòng có tính chất ảnh hưởng đến an ninh quốc gia.

The Complaints Board, một cơ quan đánh giá độc lập, cung cấp một quy trình khiếu nại không tốn kém đối với các vấn đề phát sinh trong đấu thầu. Hội đồng có thể đưa ra “ý kiến không ràng buộc” và xem xét tính hợp pháp của việc mua sắm được đề cập. Các tranh chấp nghiêm trọng hơn có thể được đưa ra trước Cơ quan giám sát châu Âu (ESA) hoặc tòa án, nhưng quá trình đưa ra quyết định có thể kéo dài.

Quốc hữu hóa và bồi thường

Không có trường hợp nào ở Na Uy bị trưng thu tài sản trong thời gian gần đây. Việc chiếm đoạt tài sản của chính phủ thường được thường xảy ra trong các tranh chấp về đất đai và tài sản cho các mục đích công cộng (xây dựng đường sá, v.v.).

Ở Na Uy không có bất cứ quy định nào đối với việc tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hóa tài sản đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Cũng không có hình thức phân biệt đối xử đối với đầu tư nước ngoài tại Na Uy.

Khi chính phủ Na Uy sử dụng các quyền hạn và chức năng của mình để mua tài sản một cách bắt buộc cho mục đích công cộng, thì chủ sở hữu tài sản sẽ được bồi thường thỏa đáng và đúng theo luật quốc tế. Có thể nhờ đến tòa án nếu cần thiết. Hầu hết các chương trình quốc hữu hóa đều có liên quan đến các dự án cơ sở hạ tầng như mở rộng cảng, đường bộ và đường sắt.

Giải quyết tranh chấp

Na Uy đã phê chuẩn các thỏa thuận quốc tế chính thức quy định về trọng tài và giải quyết tranh chấp đầu tư, bao gồm Công ước New York 1958 và Công ước Washington 1965 thành lập Trung tâm quốc tế giải quyết tranh chấp đầu tư (ICSID) có trụ sở tại Nhóm Ngân hàng Thế giới. Công ước New York có trụ sở tại Liên hợp quốc yêu cầu tòa án của các quốc gia ký kết phải công nhận và thực thi các phán quyết của trọng tài được đưa ra tại các quốc gia ký kết khác.

Na Uy là thành viên của 15 Hiệp ước đầu tư song phương và 32 Hiệp ước có điều khoản đầu tư. Hệ thống pháp luật của Na Uy cung cấp các phương tiện hữu hiệu để thực thi các quyền về tài sản và hợp đồng.

Chính phủ Na Uy chấp nhận trọng tài quốc tế ràng buộc về các tranh chấp giữa các nhà đầu tư nước ngoài và nhà nước. Các tòa án địa phương dự kiến sẽ thực thi các phán quyết của trọng tài nước ngoài được ban hành.

Luật phá sản

Na Uy có luật phá sản chặt chẽ và được xếp hạng 5/190 về mức độ thuận lợi "giải quyết tình trạng vỡ nợ" trên Chỉ số Kinh doanh năm 2020 của Ngân hàng Thế giới. Theo Ngân hàng Thế giới, thời gian trung bình cho thủ tục phá sản ở Na Uy bằng một nửa thời gian trung bình của OECD, chỉ dưới một năm.

Ưu đãi đầu tư

SkatteFUNN - Chương trình ưu đãi thuế dành cho nghiên cứu và phát triển (R&D) của Na Uy là một chương trình của chính phủ được thiết kế để kích thích hoạt động R&D trong thương mại và công nghiệp Na Uy. Các doanh nghiệp và doanh nghiệp thuộc diện chịu thuế ở Na Uy có đủ điều kiện để nộp đơn xin giảm thuế.

Các chương trình khuyến khích đầu tư của Na Uy ở tất cả các cấp chính quyền đều tuân theo các quy định của EU và thường được áp dụng chung với các quốc gia thành viên EU khác. Ủy ban châu Âu không khuyến khích các ưu đãi và hỗ trợ nhà đầu tư mang tính riêng lẻ từng quốc gia vì điều này sẽ dẫn đến mất công bằng trong lĩnh vực đầu tư giữa các quốc gia thành viên, làm suy yếu cấu trúc và đe dọa sự thống nhất của EU, cũng như sự gắn kết xã hội và kinh tế trong khu vực.

Trong các chính sách thu hút đầu tư, Na Uy nhấn mạnh đến việc thúc đẩy đổi mới, đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển, tiết kiệm năng lượng, làm sạch môi trường, xuất khẩu và hơn hết là ưu tiên tạo việc làm cho người dân trong khu vực.

Khu vực ngoại thương/cảng tự do

Chính phủ Na Uy không thiết lập các khu ngoại thương hoặc cảng tự do.

Quyền sở hữu đất đai:

Quyền sở hữu đất đai và bất động sản ở Na Uy được pháp luật bảo vệ đầy đủ và chắc chắn thông qua các cấp tòa án.

Na Uy công nhận các quyền lợi được bảo đảm bằng tài sản, cả động sản và bất động sản. Na Uy duy trì một hệ thống pháp luật và tư pháp mở và hiệu quả nhằm bảo vệ và tạo điều kiện thuận lợi cho việc mua bán và định đoạt các quyền đối với tài sản, bao gồm đất đai, nhà cửa và các tài sản thế chấp.

Quyền sở hữu trí tuệ

Na Uy có quy định chặt chẽ trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (Intellectual Property Rights – IPR). Tuy nhiên tỷ lệ vi phạm tại Na Uy - đặc biệt là vi phạm bản quyền âm nhạc trên internet và sao chép bất hợp pháp phần mềm – vẫn còn diễn ra và rất khó kiểm soát tương tự như hầu hết các quốc gia EU khác.

Na Uy tuân thủ các thỏa thuận quốc tế về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ (IPR) (ví dụ: Công ước Liên minh Paris về Bảo hộ Sở hữu Công nghiệp, Công ước Bản quyền

Berne, Công ước Bản quyền Toàn cầu năm 1952 và Hiệp ước Hợp tác Sáng chế). Là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), điều này cũng có nghĩa Na Uy phải tuân thủ Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS).

Các đạo luật chính Na Uy áp dụng nhằm quản lý quyền SHTT bao gồm: Đạo luật Sáng chế ngày 15/12/1967, đã được sửa đổi nhiều lần cho phù hợp từng giai đoạn; Đạo luật Thiết kế ngày 14/3/2003; Đạo luật Bản quyền ngày 12/5/1961, đã được sửa đổi; Đạo luật thiết kế bố cục ngày 15/6/1990, đã được sửa đổi; Đạo luật Tiếp thị ngày 09/01/2009; và Đạo luật Nhãn hiệu ngày 26/3/2010.

Với tư cách là một nền kinh tế châu Âu thành viên thuộc Khu vực (EEA), Na Uy đã thông qua luật nhằm thực hiện Chỉ thị về bản quyền của Liên minh Châu Âu năm 2001.

Văn phòng cấp bằng sáng chế (Patentstyret) của Na Uy cấp bằng sáng chế có thời hạn 20 năm.

Vào tháng 6/2005, Na Uy đã ban hành luật dựa trên Chỉ thị bản quyền năm 2001 của Liên minh Châu Âu để chống vi phạm bản quyền trên môi trường Internet. Kể từ đó, Chính phủ Na Uy đã sửa đổi Đạo luật bản quyền và có hiệu lực vào tháng 7/2013. Đạo luật sửa đổi làm rõ quy trình để có được quyền truy cập vào danh tính của người vi phạm và cung cấp cơ chế chặn trang web vi phạm. Những phát triển tích cực về mặt thực thi được bổ sung bởi sự phổ biến ngày càng tăng của các lựa chọn thay thế phát trực tuyến hợp pháp như Spotify, Netflix và HBO...

Vi phạm bản quyền

Vi phạm bản quyền trên môi trường Internet ở Na Uy vẫn đang phổ biến vì môi trường Internet băng thông rộng hiện đang rất phát triển, điều này giúp cho việc đăng hoặc tải các sản phẩm có bản quyền trở nên dễ dàng và phổ biến. Các tổ chức tư nhân như Hiệp hội Điện ảnh đang cố gắng nâng cao nhận thức của cộng đồng về vi phạm bản quyền Internet và video, bao gồm cả việc chạy các quảng cáo chống vi phạm bản quyền tại các rạp chiếu phim.

Bằng sáng chế và Thương hiệu

Luật pháp của Na Uy nhìn chung bảo vệ cho hầu hết các phát minh sáng chế. Việc xin cấp bằng sáng chế có thể mất nhiều thời gian hơn trong các lĩnh vực công nghệ nhất định.

Thực thi luật pháp về bảo vệ quyền SHTT

Theo thỏa thuận EEA, chính phủ Na Uy không có nghĩa vụ phải thực hiện Chỉ thị thực thi của Liên minh Châu Âu. Na Uy không cấm nhập khẩu hoặc xuất khẩu hàng giả hoặc hàng vi phạm bản quyền để sử dụng hoặc tiêu dùng cho mục đích cá nhân. Tuy nhiên, việc nhập khẩu hoặc xuất khẩu để bán lại hoặc cho mục đích thương mại khác do Hải quan Na Uy kiểm soát và các chủ sở hữu sẽ được hải quan thông báo. Cơ quan hải quan có thể thu giữ và giữ hàng giả trong tối đa năm ngày làm việc, trong thời gian đó, các chủ sở hữu quyền có thể quyết định xem có kiện hay theo đuổi giải quyết hay không. Nếu chủ thể chủ quyền không theo đuổi vụ kiện hoặc trả lời thông báo, hàng hóa sẽ được trả cho nhà nhập khẩu trừ khi hàng hóa bị coi là có hại.

Năm 2010, Hải quan Na Uy đã thành lập văn phòng IPR để phối hợp đào tạo và nâng cao nhận thức. Vào năm 2015, chính phủ Na Uy đã đưa vào sử dụng trang web cho một chiến dịch nâng cao nhận thức (www.velgekto.no).

Các chủ sở hữu bản quyền có thể báo cáo rằng các cơ quan thực thi pháp luật để điều tra các trường hợp vi phạm bản quyền, việc này sẽ dẫn đến việc đóng cửa một số trang web vi phạm. Tuy nhiên, các chủ sở hữu bản quyền cho rằng các nhà chức trách vẫn chưa ưu tiên thỏa đáng cho các trường hợp vi phạm bản quyền và vi phạm bản quyền trên môi trường Internet.

Thị trường vốn và danh mục đầu tư chứng khoán.

Na Uy có một hệ thống ngân hàng có mức áp dụng CNTT cao, cung cấp đầy đủ các dịch vụ về ngân hàng và tài chính, bao gồm cả việc giao dịch ngân hàng qua Internet. Na Uy có các chính sách nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho dòng chảy tự do của các nguồn tài chính.

Các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước được tiếp cận với nhiều loại công cụ tín dụng. Hệ thống quản lý tài chính minh bạch và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Sở giao dịch chứng khoán Oslo tạo điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư danh mục đầu tư và giao dịch chứng khoán nói chung.

Hệ thống tiền tệ và ngân hàng

Các ngân hàng Na Uy nhìn chung có nền tảng tài chính vững chắc và lĩnh vực ngân hàng nắm giữ tài sản ước tính 530 tỷ USD. Tính thận trọng trong các yêu cầu về tài sản/thanh khoản đã giảm thiểu các thiệt hại cho hệ thống ngân hàng ở Na Uy đối với

cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 – 2009. Các ngân hàng nước ngoài đã được phép thành lập chi nhánh tại Na Uy từ năm 1996.

Ngoại hối và kiều hối

Đơn vị tiền tệ của Na Uy là đồng Krone. Cổ tức, lợi nhuận, lãi cho các khoản cho vay, ghi nợ, thế chấp, và hồi hương vốn đầu tư được miễn trừ hoàn toàn và tùy thuộc vào yêu cầu báo cáo của Ngân hàng Trung ương. Các khoản thanh toán thông thường từ Na Uy cho các tổ chức nước ngoài có thể thực hiện mà không cần thủ tục thông qua các ngân hàng thương mại. Na Uy là thành viên của tổ chức Financial Action Task Force.

Thanh toán và chuyển khoản trong nội địa và nước ngoài không cần ủy quyền trước. Các giao dịch có thể được thực hiện bằng đồng euro cũng như các loại tiền tệ khác.

Cổ tức có thể được chuyển một cách tự do trừ trường hợp việc phân phối sẽ làm giảm tài sản ròng xuống thấp hơn vốn góp. Không có bất kỳ một khoản thuế nào trong việc chuyển khoản đầu tư ban đầu hoặc chuyển lợi nhuận của một chi nhánh về công ty mẹ trong quá trình hoạt động hoặc khi chi nhánh đóng cửa.

Doanh nghiệp nhà nước

Chính phủ vẫn đóng một vai trò mạnh mẽ trong nền kinh tế Na Uy thông qua quyền sở hữu hoặc kiểm soát nhiều công ty thương mại hàng đầu của đất nước. Khu vực công chiếm gần 60% GDP. Chính phủ Na Uy là chủ sở hữu lớn nhất ở Na Uy, với cổ phần sở hữu trong một loạt các lĩnh vực chính (ví dụ: năng lượng, giao thông vận tải, tài chính và truyền thông). Khoảng 70 Doanh nghiệp Nhà nước (SOEs) được quản lý trực tiếp bởi các bộ liên quan của chính phủ và khoảng 35% vốn hóa của sản giao dịch chứng khoán nằm trong tay chính phủ. Quyền sở hữu nhà nước trong các công ty có thể được sử dụng như một phương tiện đảm bảo quyền sở hữu của chính phủ Na Uy đối với các công ty này.

Na Uy là thành viên của Hiệp định Mua sắm Chính phủ (GPA) trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và là thành viên ký kết tất cả các phụ lục liên quan. Do đó, các DNNN được bảo đảm hoạt động theo hiệp định.

Các nhiệm kỳ chính phủ của Na Uy đã duy trì mức độ sở hữu nhà nước mạnh mẽ, minh bạch và ổn định. Chính phủ nhiệm kỳ trước đã tăng cổ phần của nhà nước trong các công ty như Equinor (trước đây là Statoil) ASA, Kongsberg Gruppen AS và Yara

International ASA, đồng thời bán bớt các cổ phần khác. Chính phủ nhiệm kỳ hiện tại đang thực hiện một số bước hạn chế để giảm tỷ lệ sở hữu nhà nước.

Tuy nhà nước vẫn chiếm sở hữu cổ phần tại nhiều công ty nhưng Chính phủ Na Uy không chỉ đạo và ủy quyền cho có bất kỳ Doanh nghiệp Nhà nước (SOEs) nào thực hiện các dự án hoặc công việc kinh doanh, mọi hoạt động phải công bằng và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường. Các doanh nghiệp tư nhân được phép cạnh tranh với các doanh nghiệp nhà nước theo các điều khoản và điều kiện tương tự nhau, nhưng kể từ khi EU bắt đầu tự do hóa các ngành công nghiệp như điện, khí đốt, nước, viễn thông và đường sắt, đã thường xuyên có những phản ánh về sự cạnh tranh không lành mạnh của các nhà độc quyền nhà nước. Các khiếu nại tập trung ở các vấn đề như mức lương thấp hơn (ở ngành đường sắt), mức VAT thấp hơn (ở lĩnh vực khí đốt và điện) hoặc có sự xung đột lợi ích trong các cơ quan quản lý (trong lĩnh vực viễn thông).

Mặc dù những phản ánh này hiện đã lắng xuống phần lớn, nhưng nhiều công ty độc quyền trước đây hiện vẫn đang dẫn đầu thị trường trong lĩnh vực của họ, chủ yếu là do mức chi phí bỏ ra cao và hệ thống tài sản đã được khấu hao hết những năm trước.

Cổ phần hóa các SOE

Na Uy hiện không triển khai các chương trình tư nhân hóa. Tuy nhiên đang có các cuộc thảo luận về khả năng tư nhân hóa hoặc bán bớt cổ phần ở một số công ty trong lĩnh vực dầu khí, vận tải biển ... Không có dấu hiệu nào cho thấy các nhà đầu tư nước ngoài sẽ bị loại khỏi các hoạt động tư nhân hóa cuối cùng này.

Ứng xử có trách nhiệm trong kinh doanh (RBC)

Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) là một phần rất quan trọng trong ý thức của doanh nghiệp Na Uy. Chính phủ Na Uy cũng dành quan tâm cho các hoạt động kinh doanh có đạo đức và bền vững trong những năm qua. Chính phủ Na Uy đã ban hành một loạt sách trắng, gần đây nhất là vào năm 2015, về thúc đẩy quyền con người thông qua chính sách đối ngoại và hỗ trợ phát triển nước ngoài. Năm 2009, một sách trắng đặt ra trách nhiệm của các doanh nghiệp Na Uy trong nền kinh tế toàn cầu và trong năm 2006-2007, chính phủ đã đưa ra các hướng dẫn về ứng xử có đạo đức và trách nhiệm trong các doanh nghiệp nhà nước, đồng thời kết hợp với các chính sách về

khí hậu, chính sách mua sắm và chính sách phát triển trong các kế hoạch phát triển doanh nghiệp của chính phủ.

Chính phủ Na Uy khuyến khích các doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp địa phương tuân theo các nguyên tắc về Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp theo như Hướng dẫn của OECD về và Nguyên tắc hướng dẫn của Liên hợp quốc về Kinh doanh và Nhân quyền, được Hội đồng Nhân quyền Liên hợp quốc thông qua năm 2011. Chính phủ Na Uy cũng khuyến khích việc tuân thủ hướng dẫn của OECD về trách nhiệm của doanh nghiệp trong khai thác khoáng sản tại các quốc gia bị ảnh hưởng bởi xung đột. Kompakt là cơ quan tham vấn của Chính phủ về các vấn đề liên quan đến CSR tại Na Uy.

Đạo luật Kế toán Na Uy yêu cầu các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Oslo phải cung cấp báo cáo về các chính sách và điều khoản quản trị công ty của họ. Hội đồng Quản trị Công ty Na Uy, bao gồm chín tổ chức độc lập, ban hành và cập nhật Bộ Quy tắc Thực hành của Na Uy cho các công ty tuân thủ các quy định đặt ra. Minh bạch và công bố thông tin là chìa khóa để phát triển trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

Trong lĩnh vực khai thác, Na Uy khuyến khích tuân thủ Hướng dẫn của OECD về việc khai thác có trách nhiệm đối với các chuỗi khoáng sản từ các khu vực có xung đột và rủi ro cao, đồng thời tham gia Sáng kiến minh bạch ngành công nghiệp khai thác (EITI).

Để ngăn chặn việc trốn thuế và sử dụng các “thiên đường thuế” để che giấu thông tin tài chính, các doanh nghiệp lớn và các tổ chức công ích đang hoạt động trong ngành khai khoáng hoặc khai thác rừng nguyên sinh phải báo cáo đầy đủ theo định kỳ. Ngoài ra, Na Uy đã ký kết một số hiệp định trao đổi thông tin song phương mới về thuế trong những năm gần đây.

Chính phủ Na Uy rất coi trọng và thực hiện rất hiệu quả các vấn đề trách nhiệm đối với quyền con người, quyền lao động, bảo vệ người tiêu dùng và môi trường hoặc các luật/quy định sẽ bảo vệ người lao động từ các tác động bất lợi trong kinh doanh.

Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng cũng được chính phủ Na Uy rất coi trọng.

Tham nhũng

Mọi hoạt động kinh doanh và hỗ trợ kinh doanh của chính phủ thường được tiến hành một cách công khai ở Na Uy và Na Uy xếp hạng 7 trong số 180 quốc gia về Chỉ số Nhận thức Tham nhũng năm 2019 của Tổ chức Minh bạch Quốc tế.

Tham nhũng được xem một tội hình sự theo Bộ luật Hình sự của Na Uy. Luật chống tham nhũng của Na Uy chi phối cả các hoạt động bất hợp pháp ở nước ngoài, bao gồm công dân/công ty Na Uy hối lộ quan chức ở nước ngoài cũng phải chịu hình phạt hình sự tại tòa án Na Uy.

Năm 2008, Bộ Ngoại giao Na Uy đưa ra sáng kiến chống tham nhũng, tập trung vào việc hạn chế tham nhũng trong các nỗ lực phát triển quốc tế.

Na Uy là thành viên của Nhóm các quốc gia chống tham nhũng của Hội đồng Châu Âu (GRECO) và đã phê chuẩn Công ước Luật Hình sự về Tham nhũng vào năm 2004.

Na Uy đã phê chuẩn Công ước chống tham nhũng của Liên hợp quốc (2006) và là tha gia ký kết Công ước chống hối lộ của OECD.

Hành vi tham nhũng của công chức bị xử lý rất nặng và có thể bị phạt tù từ 5 năm đến 10 năm.. Luật hiện hành không chỉ quy trách nhiệm cho các cá nhân mà còn dành cho công ty mà họ làm việc.

Một số các cơ quan chống tham nhũng tại Na Uy

- The Norwegian National Authority for Investigation and Prosecution of Economic and Environmental Crime (ØKOKRIM)

Địa chỉ: Postboks 8193 Dep, 0034 Oslo

Điện thoại: +47 23 29 10 00

Email: post.okokrim@politiet.no

- Transparency International Norge

Địa chỉ: PB 582 Sentrum, 0106 Oslo

Điện thoại: +47 90 87 46 26

Email: slettemark@transparency.no

Môi trường chính trị và an ninh trật tự

Na Uy là một quốc gia có nền dân chủ ổn định, sôi động. Các cuộc biểu tình hoặc sự cố chính trị bạo lực là cực kỳ hiếm, cũng như các cuộc tấn công có động cơ chính trị nhằm vào các dự án thương mại hoặc tài sản nước ngoài cũng chưa từng xảy ra.

Chính sách và thực hành lao động

Thủ tục xin giấy phép lao động cho lao động nước ngoài, đặc biệt đối với lao động phổ thông, có thể rất phức tạp tại Na Uy.

Lực lượng lao động tính đến cuối năm 2019 khoảng 2,85 triệu người, chiếm 70,6% dân số trong độ tuổi lao động. 2,74 triệu người đã được tuyển dụng vào cuối năm 2019, với tỷ lệ thất nghiệp là 3,7%.

Công đoàn có trên 1,9 triệu người, chiếm hơn 50% lực lượng lao động. Có các tổ chức công đoàn độc lập với chính phủ nhưng một số, chẳng hạn như tổ chức công đoàn lớn nhất (LO), có quan hệ chặt chẽ và lịch sử với Đảng Lao động. Na Uy có một hệ thống và quy định về thương lượng tập thể mang tính xây dựng và tập trung cao. Chính phủ có thể áp dụng biện pháp hòa giải bắt buộc về lương nếu các cuộc đình công đe dọa các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, đặc biệt là lĩnh vực dầu khí và giao thông vận tải.

Các phúc lợi dành cho lao động rất cao, ví dụ: người lao động có một năm nghỉ phép có lương (được chia sẻ giữa vợ - chồng và được chính phủ chi trả) và trợ cấp thất nghiệp trong tối đa 104 tuần. Có các điều khoản đặc biệt cho việc sa thải liên quan đến việc cắt giảm khối lượng công việc tại công ty.

Số giờ làm việc trung bình mỗi tuần trong công việc chính của một người là 33,9 giờ vào năm 2018, thấp thứ ba trong OECD, sau Đức và Đan Mạch. Tuy nhiên, năng suất cao - cao hơn đáng kể so với mức trung bình của EU.

Tỷ lệ ốm đau và nghỉ học đã từ 6-8% trong thập kỷ qua và ở mức 6,0% vào cuối năm 2019. Tỷ lệ khuyết tật tương đối cao, đặc biệt là ở những người trẻ tuổi, là một vấn đề đáng lo ngại.

Thu nhập hàng giờ của lao động phổ thông tại Na Uy tương đối cao. Mức lương cao khuyến khích việc sử dụng các công nghệ tương đối thâm dụng vốn trong ngành công nghiệp của Na Uy. Mặt khác, các giám đốc điều hành cấp cao nhất và các kỹ sư có tay nghề cao thường được trả lương thấp hơn đáng kể so với các đồng nghiệp ở các quốc gia khác.

Đầu tư trực tiếp và Đầu tư danh mục chứng khoán.

Danh sách các quốc gia đầu tư trực tiếp vào Na Uy và các quốc gia Na Uy đầu tư trực tiếp

(ĐVT: triệu USD)

Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài			Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài		
<i>Quốc gia</i>	<i>Giá trị</i>	<i>%</i>	<i>Quốc gia</i>	<i>Giá trị</i>	<i>%</i>
Tổng cộng	140.019	100	Tổng cộng	201.727	100
Thụy Điển	29.901	21,4	Hoa Kỳ	42.632	21,1
Hà Lan	13.317	10,2	Hà Lan	27.487	13,6
Hoa Kỳ	12.113	8,7	Thụy Điển	25.250	12,5
Luxemburg	11.253	8,0	Vương quốc Anh	14.752	7,3
Vương quốc Anh	9.092	6,5	Đan Mạch	12.806	6,3

Danh sách 5 quốc gia đầu tư danh mục trúng khoán vào Na Uy và các quốc gia Na Uy đầu tư danh mục trúng khoán

(ĐVT: triệu USD)

Tổng			Chứng khoán vốn			Chứng khoán nợ		
<i>Quốc gia</i>	<i>Giá trị</i>	<i>%</i>	<i>Quốc gia</i>	<i>Giá trị</i>	<i>%</i>	<i>Quốc gia</i>	<i>Giá trị</i>	<i>%</i>
Tổng cộng	1.154.349	100	Tổng cộng	734.020	100	Tổng cộng	420.328	100
Hoa Kỳ	396.903	34,4	Hoa Kỳ	236.653	32,2	Hoa Kỳ	133.250	31,7
Nhật Bản	90.874	7,9	Vương quốc Anh	57.808	7,9	Đức	33.511	8,0
Vương Quốc Anh	82.507	7,1	Nhật Bản	57.725	7,9	Nhật Bản	33.149	7,9

Đức	65.181	5,6	Pháp	33.180	4,5	Vương quốc Anh	24.699	5,9
Pháp	55.475	4,8	Thụy Sĩ	32.197	4,4	Pháp	22.296	5,3

Chương 7: Văn hóa trong kinh doanh và những điều lưu ý

Người Na Uy rất cởi mở với những ý tưởng mới và được coi là rất tiên bộ trong cách tiếp cận với công nghệ hiện đại. Tuy nhiên, có những tiêu chuẩn nhất định mà họ phải tuân theo - đặc biệt là trong cuộc sống kinh doanh.

Văn hoá trong kinh doanh ở Na Uy phản ánh cách mọi người nghĩ và cách họ hành xử. Kiến thức của họ có thể rất quan trọng nếu bạn muốn giao tiếp với những người đồng cấp của mình. Nội dung này sẽ giới thiệu cho bạn những điều cần biết, những cách ứng xử và giá trị thiết yếu được áp dụng ở Na Uy và nêu bật những tác động của chúng đối với hoạt động kinh doanh.

Tập quán giao tiếp trong kinh doanh

Phong tục kinh doanh ở Na Uy tương tự như ở các quốc gia Châu Âu khác. Hầu hết tất cả các doanh nhân đều nói tiếng Anh một cách xuất sắc. Các doanh nhân Na Uy có xu hướng ưa thích đi du lịch xa, vì vậy các cuộc họp nên được lên lịch trước.

Khuyến nghị nên sử dụng kiểu giờ 24 giờ. Điều này sẽ tránh nhầm lẫn về AM và PM khi lên lịch hẹn làm việc. Việc đảm bảo đúng giờ được coi trọng trong tất cả giao tiếp kinh doanh và giao tiếp xã hội. Nếu bạn đến muộn trong một cuộc họp kinh doanh, hãy gọi cho đối tác của bạn và giải thích sự chậm trễ.

Thông thường, đi kèm với lời chào thông thường là một cái bắt tay chắc chắn với mọi người trong phòng khi bạn đến và trước khi bạn rời đi. Tuy nhiên khi đại dịch Covid-19 đang tiến triển nhanh và phức tạp, không yêu cầu bắt tay mà chỉ cần cái chạm nắm đấm, chạm cùi chỏ đơn giản cũng là những hình thức chào hỏi có thể chấp nhận được. Duy trì giao tiếp bằng mắt ở mức độ vừa phải. Danh thiếp vẫn được sử dụng rộng rãi

Người Na Uy thường trực tiếp và không chú trọng đến các nghi lễ và môi trường xã hội cho các cuộc đàm phán. Trong cuộc gặp ban đầu, người Na Uy sẵn sàng nói chuyện kinh doanh chỉ sau vài phút nói chuyện nhỏ. Người Na Uy thẳng thắn trong các cuộc họp kinh doanh. Trình bày phải chính xác và cụ thể và bạn không nên đưa ra

bất kỳ lời hứa nào mà bạn không thể giữ - sự trung thực của bạn sẽ được tôn trọng. Không cần phải khó chịu khi nói về giá cả và thanh toán.

Bữa trưa và bữa tối kinh doanh là phổ biến. Người mời là người trả tiền. Nếu bạn là chủ nhà, hãy sắp xếp đặt chỗ trước. Hút thuốc bị cấm ở tất cả các nơi kinh doanh và công cộng. Không hút thuốc trong nhà của ai đó mà không xin phép.

Na Uy có mật độ dân số rất thấp. Điều này mang lại cơ hội cho nhiều môn thể thao ngoài trời như đi bộ đường dài trên núi, trượt tuyết, chèo thuyền, săn bắn, chơi gôn, v.v. Nhiều người Na Uy sở hữu cabin riêng hoặc nhà nghỉ của họ trên núi, trên bờ biển hoặc cả hai, nơi họ ở nhiều kỳ nghỉ cuối tuần và kỳ nghỉ của họ. Nếu được mời đến nhà người Na Uy địa phương hoặc tham dự một cuộc họp “bên ngoài”, bạn đang cảm thấy vinh dự và thể hiện sự quan tâm thực sự và bạn chắc chắn nên cân nhắc chấp nhận.

Ngôn ngữ

Do cấu tạo địa lý của lãnh thổ Na Uy, với các thung lũng và núi ngăn cách các khu vực khác nhau, nhiều phương ngữ địa phương khác nhau đã phát triển. Kết quả là, có một loạt các âm thanh, từ ngữ và cách diễn đạt khác nhau thay đổi tùy theo khu vực.

Na Uy có ba ngôn ngữ chính thức: Bokmål, Nynorsk và Sami. Bokmål có nguồn gốc từ tiếng Đan Mạch (từng là ngôn ngữ chính thức trong khu vực), trong khi tiếng Nynorsk là kết quả của sự kết hợp nhiều phương ngữ Tây-Na Uy. Sami là một ngôn ngữ thiểu số, chỉ có 200.000 người nói là ngôn ngữ đầu tiên, chủ yếu ở Troms và Finnmark - hai vùng ở phía bắc đất nước.

Tiếng địa phương vẫn được sử dụng rộng rãi ở Na Uy và người Na Uy được giáo dục ở cả ngôn ngữ Bokmål và Nynorsk (là hai ngôn ngữ Na Uy chính thức) mặc dù ở cấp độ quốc tế, tiếng Na Uy được công nhận là ngôn ngữ chính thức.

Như ở bất kỳ quốc gia nào khác, ngôn ngữ là một phần quan trọng trong hoạt động kinh doanh ở Na Uy. Sẽ có lợi cho các công ty nếu có nhân sự nói một trong các ngôn ngữ hoặc các nhà đầu tư nên tìm kiếm sự trợ giúp của một phiên dịch viên chuyên nghiệp.

Nếu bạn sắp đến Na Uy để kinh doanh hoặc đầu tư nhưng không nói được bất kỳ phương ngữ nào của đất nước này, đừng hoảng sợ. Hầu hết dân số dưới 60 tuổi nói tiếng Anh ở mức xuất sắc và người nước ngoài có thể sinh hoạt một cách thuận tiện mà không cần nói một từ tiếng Na Uy.

Ngoài tiếng Anh, ở Na Uy tiếng Đức và tiếng Pháp cũng được giảng dạy rộng rãi trong các trường học, mặc dù chúng không phổ biến như tiếng Anh. Trong vài năm gần đây, người Na Uy cũng ngày càng quan tâm đến việc học tiếng Tây Ban Nha và tiếng Ý, những thứ được dạy hầu hết ở các trường học lớn và ở các thành phố lớn.

Thủ đô Oslo của Na Uy là một thành phố quốc tế nơi có nhiều ngôn ngữ cùng tồn tại. Do luồng di cư ngày càng tăng, giờ đây người ta có thể nghe thấy mọi người nói tiếng Rumani, Phần Lan, Kven và Urdu. Rất nhiều người nhập cư cũng đến từ các nước Ả Rập như Iraq và Pakistan. Một thành phố đa văn hóa khác là Stavanger, nơi đặt trụ sở chính của NATO cũng như các công ty từ ngành công nghiệp dầu mỏ.

Giờ giấc làm việc, giờ địa phương và ngày lễ

Bạn nên đặt trước trước một cuộc hẹn để bàn về việc bắt đầu hợp tác kinh doanh, và đối tác sẽ là người quyết định về thời gian và địa điểm gặp mặt. bạn nên tránh lên lịch cho các chuyến công tác đến Na Uy trong tháng 7 và tháng 8 là thời gian nghỉ hè, và tránh thời điểm 1 tuần trước lễ Phục sinh và tuần giữa Giáng sinh và Năm mới, vì đó là thời gian nghỉ phép chính của người Na Uy.

Người Na Uy nói chung rất quan tâm và xem trọng việc đúng giờ. Đúng giờ trong kinh doanh thường được coi là một đức tính tốt. Luôn luôn nhớ phải đến đúng giờ hẹn, vì đến muộn có thể tạo ra ấn tượng không đáng tin cậy. Các cuộc họp thường mang tính chất trang trọng, tuy nhiên các cuộc hẹn đầu tiên thường mang tính xã hội và làm quen hơn là định hướng kinh doanh, vì người Na Uy thích làm việc với những người họ biết.

Na Uy có múi giờ chuẩn Greenwich [GMT] + 01:00.

Thường các cơ sở kinh doanh và văn phòng mở cửa lúc 8:00 sáng và đóng cửa lúc 16:00 từ Thứ Hai đến Thứ Sáu, trong đó có 30-60 phút dành cho bữa trưa trong khung từ 11 giờ đến 13 giờ.

Hệ thống ngân hàng mở cửa lúc 9 giờ sáng và đóng cửa lúc 4 giờ chiều từ Thứ Hai đến Thứ Sáu. Một số văn phòng mở cửa muộn hơn vào Thứ Bảy.

Hệ thống cửa hàng, siêu thị mở cửa từ 9 giờ sáng đến 6 giờ chiều từ Thứ Hai đến Thứ Bảy (riêng thứ Sáu đến mở cửa đến 9 giờ tối).

Các bảo tàng mở cửa từ 10 giờ sáng đến 5 giờ chiều, 6 ngày một tuần và thường đóng cửa vào Thứ Hai hoặc Thứ Ba.

Các ngân hàng, cửa hàng và văn phòng thường đóng cửa sớm vào lễ Giáng sinh (24/12) và Năm mới (31/12).

Các ngày lễ trong năm:

Năm mới	01/01
Palm Sunday	Chủ nhật trước lễ Phục sinh
Holy Thursday	Thứ Ba trước lễ Phục sinh
Good Friday	Thứ Sáu trước lễ Phục sinh
Lễ Phục sinh	(Tháng Ba, Tu tùy từng năm)
Easter Monday	Thứ Hai ngay sau lễ Phục Sinh
May Day (bắt đầu mùa hè)	01/5
Lễ Thăng thiên	40 ngày sau lễ Phục sinh
Ngày Hiến pháp, ngày Quốc khánh	17/5
Whit Sunday	50 ngày sau lễ Phục sinh
Whit Monday	51 ngày sau lễ Phục sinh
Lễ Giáng sinh	25/12
Lễ Boxing Day	26/12

Tặng quà

Theo những phong tục cũ của Na Uy, một món quà trao đi phải được đáp lại bằng một món quà tương đương nhận lại. Trong xã hội hiện đại ngày nay, các nghi thức tặng quà chỉ quy định ở cấp độ ngoại giao nhà nước, nhưng có một số quy định thường được tuân thủ khi tặng quà ở Na Uy áp dụng với mọi đối tượng trong xã hội. Một số lưu ý và thói quen trong văn hóa tặng quà của người Na Uy sau đây:

- Việc tặng quà ở Na Uy là chuyện bình thường. Người Na Uy coi mỗi kỳ nghỉ là cơ hội để tặng quà cho nhau. Người dân Na Uy cực kỳ hướng về gia đình, và mỗi dịp lễ quan trọng họ đều ở nhà với gia đình và những người thân của họ.
- Tiệc tối rất phổ biến và được ưa chuộng ở Na Uy. Bạn thường nên gửi hoa cho chủ nhà hoặc bà chủ vào buổi sáng của bữa tiệc tối để họ có thể chuẩn bị cho buổi tối.

Một cây kiềng trồng trong nhà cũng được đón nhận, đặc biệt trong những tháng mùa đông, và một bó hoa đại luôn được chủ nhà đánh giá cao.

- Một vài món quà phổ biến ở Na Uy như Chocolate Na Uy, đồ pha lê, thủy tinh, dụng cụ làm bếp ...
- Na Uy không phải là một quốc gia có văn hóa tặng quà trong kinh doanh, ngoại trừ quà Giáng sinh (không thường xuyên) hoặc các vật phẩm có biểu tượng công ty đối tác. Tặng quà thường không phải là một vấn đề quan trọng hay bắt buộc trong quan hệ kinh doanh ở Na Uy. Nếu bạn quyết định tặng đối tác một món quà kỷ niệm và để tạo ấn tượng, hãy đặt món quà có kích thước vừa phải và đảm bảo rằng nó có ý nghĩa trung lập.
- Sau khi thương lượng thành công, một chai rượu cognac hoặc rượu whisky chất lượng sẽ luôn là một món quà hợp lý.
- Hãy chắc chắn rằng món quà của bạn được gói trong giấy bao chất lượng.
- Tránh tặng quà quá mức hoặc bất kỳ hành động nào khác có thể bị coi là hối lộ.
- Cách tặng quà thành công nhất có thể là hỏi trước người Na Uy mà bạn định tặng quà xem họ có thích một món quà (miễn thuế) khi bạn đến hay không. Lý do là vì giá cả ở Na Uy cao nên các vật phẩm miễn thuế rất được ưa chuộng, điều này gần như chắc chắn sẽ được đánh giá cao và chấp nhận.
- Nếu bạn được tặng một món quà, hãy mở nó ra ngay và thể hiện sự cảm kích của bạn. Nhiều công ty Na Uy truyền thống cung cấp quà tặng cuối năm và điều này nên được thừa nhận. Nên có hồi âm cảm ơn bằng một ghi chú viết bằng tay vào ngày hôm sau cũng sẽ luôn được đánh giá cao.
- Nên tránh tặng những món quà mang tính chất tôn giáo (khác với tôn giáo người được tặng quà), chính trị hay những món quà liên quan đến đám tang, cái chết như hoa cẩm chướng, hoa loa kèn hoặc hoa có màu trắng; bó hoa với số hoa chẵn; và hoa kết vòng. Tránh tặng những món quà mang tính chất quý, hiếm (đồ cổ, tranh ảnh quý...) hoặc mang tính chất sao chép nếu không cực kỳ thân mật vì người Na Uy luôn cảnh giác và tuân thủ về các vấn đề bản quyền, luật sở hữu trí tuệ ...

Trang phục

Ở Na Uy, phong cách ăn mặc có xu hướng lịch sự và giản dị, đề cao sự gọn gàng, ngăn nắp và chu đáo. Người Na Uy thường áp dụng phong cách ăn mặc lịch sự trong văn phòng. Tuy nhiên, khi tham dự các dịp chính thức, bạn vẫn nên chọn trang phục kín chu hơn. Tại văn phòng hoặc trong các cuộc gặp mặt, việc mặc áo vest là điều bình thường. Ở các công ty công nghệ, công ty truyền thông..., bạn có thể mặc áo sơ mi hở cổ và quần jean tùy thuộc vào độ tuổi. Quan trọng nhất là bạn phải thể hiện một vẻ ngoài chỉnh chu.

Tuy nhiên, việc mọi người mặc gì ít được chú trọng hơn là mức độ chuyên nghiệp và hiệu quả của họ. Đừng ăn mặc quá phô trương hoặc đeo quá nhiều đồ trang sức đắt tiền, hào nhoáng. Cũng giống như nam giới, phụ nữ ở Na Uy có xu hướng ăn mặc lịch sự với quần tây - đặc biệt là trong những tháng có thời tiết lạnh.

Màu sắc trang phục không có ý nghĩa đặc biệt, chỉ cần chú trọng tránh việc trang phục quá sặc sỡ như ở bãi biển hoặc trong kỳ nghỉ. Tương tự như đối với chất lượng trang phục, ở Na Uy không quá quan trọng vì người Na Uy hầu như không phân biệt giai cấp. Ngoài ra, cần đảm bảo đôi giày của bạn phải trông phải sạch sẽ và kiểu cách hợp lý.

Với phụ nữ, đặc biệt là thế hệ trẻ, có thể mặc quần tây, áo đầm... tùy sở thích. Chỉ nên chú ý một điều là bạn nên ăn mặc đẹp thay vì ăn mặc hở hang. Các công ty tại Na Uy hiếm khi bắt buộc nhân viên mặc đồng phục ngoại trừ các lĩnh vực đặc thù như công nhân vệ sinh, đầu bếp, giữ trẻ v.v...

Nếu không chắc chắn về quy định trang phục và phân vân nên mặc gì để đến làm việc, bạn hoàn toàn có thể hỏi trước đối tác để đảm bảo thích hợp.

Trao danh thiếp

Việc sử dụng danh thiếp không phổ biến ở Na Uy, trao danh thiếp cũng không theo một nghi thức trang trọng bắt buộc nào. Tuy nhiên trong kinh doanh cũng là một nghi thức cần thiết để lưu giữ thông tin đối tác. Danh thiếp nên có một mặt dịch sang ngôn ngữ Na Uy. Điều quan trọng là sử dụng ngôn ngữ thích hợp. Tiếng Anh là ngôn ngữ thường được sử dụng rộng rãi trong cộng đồng doanh nghiệp.

Lưu ý không nên in các chức danh và bằng cấp (như kỹ sư, thạc sĩ ...) lên danh thiếp ngoại trừ các ngành nghề đặc thù như bác sĩ, luật sư, giáo sư đại học ...

Giao tiếp, chào hỏi

Việc giới thiệu tùy thuộc vào hoàn cảnh của từng tình huống. Nói chung, cách tốt nhất là có một bên thứ ba giới thiệu. Tuy nhiên, trong một số tình huống, bạn phải tự giới thiệu bản thân.

Ở Na Uy, cách chào thông thường là bắt tay, và đi kèm với câu “xin chào”. Điều cần thiết là phải bắt tay thật chặt. Khi bạn bắt tay một người phụ nữ, hãy để cô ấy siết nhẹ tay một cách lịch sự. Hai người phụ nữ có thể hôn nhau (áp má).

Thông thường, người Na Uy chào đón nồng nhiệt nhưng không quá thân mật. Khoảng cách giữa hai người thường khoảng 50cm. Trong lần gặp đầu tiên, hãy giao tiếp bằng mắt trong khi lắng nghe. Tránh tiếp xúc mạnh bằng mắt (nhìn chằm chằm, soi mói) vì có thể bị hiểu lầm.

Ở Na Uy, mọi người thường sử dụng Tên để giao tiếp. Tuy nhiên, khi gặp ai đó lần đầu tiên, bạn vẫn nên sử dụng Họ của họ. Khi mối quan hệ tiến triển, hãy xem xét các tín hiệu từ đối tác, nếu anh ấy cho phép bạn gọi anh ấy bằng tên, thì bạn nên làm như vậy. Nếu đối tác có hai tên, hãy gọi đầy đủ cả hai tên đó khi giao tiếp.

Các chủ đề thích hợp cho cuộc nói chuyện là những chủ đề chung nhằm tránh hiểu lầm và xung đột văn hoá, bao gồm chủ đề về các môn thể thao mùa đông (mà Na Uy rất phổ biến) và theo đuổi hoạt động ngoài trời. Bạn có thể nói về ẩm thực Na Uy, ngoài ra có thể bàn về các chủ đề như thời tiết, âm nhạc, phim ảnh. Nếu bạn biết trước thì nên nêu tên của một vài người Na Uy nổi tiếng. Tránh chủ đề chỉ trích chính trị và văn hóa Na Uy. Cũng không thể tránh khỏi việc hỏi những câu hỏi cá nhân của một người mà bạn mới gặp nhưng không đi sâu vào đời tư cá nhân.

Trong văn hoá giao tiếp tất cả người Na Uy đều có những xu hướng tránh xung đột, gán bó với cội nguồn, cảnh giác với quyền lực và đánh giá đúng những điều tốt đẹp trong cuộc sống.

Họp kinh doanh

Trước khi tham dự các cuộc họp ở Na Uy, hãy nghiên cứu các quy tắc về phép xã giao của họ. Có thể gửi lời nhắn trước khi đến 30 để báo cho đối tác biết là mình sắp đến.

Khi vào phòng họp, hãy nhìn xung quanh và chào hỏi tất cả người tham dự buổi họp trong phòng. Hãy cố gắng xác định người có địa vị cao nhất và chào người ấy trước. Nếu có một người nam và một người nữ có cùng địa vị cao nhất, hãy chào người phụ nữ trước.

Nếu có nhiều hơn một người Na Uy trong phòng, hãy nói với anh ấy rằng bạn rất quen thuộc với anh ấy (hãy cố gắng nhớ tên người ấy) và hỏi ý kiến của anh ấy về một số hoạt động kinh doanh gần đây đang xảy ra ở Na Uy. Với các doanh nhân Na Uy, việc trò chuyện sẽ có tác dụng thu hút sự để ý và làm nổi bật bản thân lên trong một cuộc họp đông người.

Các cuộc họp ở Na Uy thường bắt đầu rất đúng giờ. Nếu ai đó đến muộn, họ sẽ được nhắc nhở lịch sự rằng cuộc họp đã bắt đầu. Cố gắng không bắt đầu cuộc họp cho đến khi người đó đến. Nếu một người Na Uy đến muộn trong một cuộc họp kinh doanh, họ sẽ phải đưa ra một lý do chắc chắn và hợp lý cho việc đó.

Đàm phán

Phải có cách tiếp cận một cách khoa học, chắc chắn để đàm phán đạt hiệu quả. Đừng ngại nói những gì bạn nghĩ nhưng cũng đừng cao giọng làm điều đó trừ khi bạn muốn bị coi là bất lịch sự. Đừng cố ép buộc phải đưa ra quyết định. Thay vào đó, bạn nên cố gắng tìm ra một giải pháp tạm thời mà cả hai bên đều hài lòng. Lên lịch cho các giai đoạn ra quyết định quan trọng. Tránh hẹn làm việc hay ký kết vào những tháng mùa hè. Tháng 7 và tháng 8 là những tháng nghỉ lễ chính. Hầu hết người Na Uy nghỉ vào Lễ Phục sinh và Giáng sinh.

Lưu ý hệ thống phân cấp quản lý ở Na Uy là rất công bằng. Điều này có thể thấy rõ đặc biệt ở bình đẳng việc làm giữa nam và nữ. Luật Na Uy quy định các tổ chức, doanh nghiệp phải đảm bảo ít nhất 40% các vị trí quản lý phải do phụ nữ đảm nhiệm.

Các quyết định không được đưa ra bởi một mình người đứng đầu mà họ tham khảo ý kiến của đồng nghiệp, ban lãnh đạo và tham khảo cả ý kiến của nhân viên. Người lãnh đạo rất vui lòng chấp nhận các đề xuất mang tính cải thiện và đột phá. Nhìn chung hầu hết các công ty Na Uy đề có sự thân thiện và công bằng trong hợp tác.

Ẩm thực

Các món ăn Na Uy thường kết hợp nhiều sản phẩm chủ lực đơn giản của địa phương. Các sản phẩm từ sữa được sử dụng rộng rãi và kem chua được kết hợp vào hầu hết các loại món ăn. Hầu hết các loại pho mát được làm từ sữa cừu hoặc sữa dê. Phô mai sữa dê màu nâu sẫm là một trong những đặc điểm chung nhất của thực phẩm Na Uy,

thường được dùng với bánh mì nâu tạo thành một món ăn nhẹ tuyệt vời. Thịt cừu và các loại loại cá khác nhau là những loại thịt phổ biến nhất.

Các bữa ăn hàng ngày ở Na Uy rất đơn giản và cân bằng. Cháo được dùng trong các bữa ăn trong ngày, từ bữa sáng cho đến những bữa ăn thêm ở nhiều hộ gia đình. Bánh mì sandwich với cá, thịt nguội và nhiều loại pho mát là đặc điểm chung cả ở nhà và trong các nhà hàng Na Uy. Các món hầm và súp cá đơn giản cũng có sẵn. Cà rốt, củ cải đường, khoai tây luộc, dưa cải bắp và bánh mì lúa mạch đen là những món ăn kèm điển hình.

Người Na Uy ít nói và dè dặt, nhưng rất hiếu khách. Nếu bạn đến dự đám cưới một người Na Uy, bạn thường sẽ ở lại vài ngày sau sự kiện và dùng bữa tại nhà của chủ nhà cho tất cả các bữa ăn. Ở các vùng nông thôn, các gia đình nông dân thường có sẵn một phòng ngủ cho khách đầy đủ tiện nghi dành cho bạn bè và gia đình đến thăm, và họ rất mong khách đến nhà sẽ ở lại với họ ít nhất một đêm.

Khi dùng bữa với một gia đình Na Uy, cần có cách cư xử đúng mực. Đúng giờ là rất quan trọng. Khách nên đợi bà chủ bắt đầu bữa ăn trước khi dùng bữa. Chủ nhà sẽ nâng cốc chúc mừng đầu tiên, nhưng khách phải đáp lại và nâng cốc chúc mừng chủ nhà để đáp lại. Người Na Uy thường ăn bốn bữa một ngày, với bữa sáng ăn nhẹ, bữa trưa vừa, bữa tối thịnh soạn và những bữa ăn nhẹ khi cảm thấy đói.

Tại các dịp lễ như Giáng sinh là một dịp cho những bữa ăn gia đình đông người với ông bà, anh em họ hàng. Có nhiều dịp khác để dùng bữa trong các lễ kỷ niệm chung và các lễ kỷ niệm mang tính riêng tư, chẳng hạn như đám cưới, đám tang, và những ngày dành cho các vị thánh của thành phố và giáo xứ. Bánh ngọt gắn liền với các dịp lễ ở Na Uy

Nếu bạn quan tâm đến món ăn truyền thống, bánh mì sandwich và bánh cá có mặt mở rộng rãi ở các nhà hàng trên khắp Na Uy. Đặc sản địa phương như bít tết tuần lộc và thịt cá voi cũng thường có trong thực đơn. Pizza, mì ống và salad phổ biến tại các nhà hàng bình dân. Các tiệm bánh và quán cà phê cung cấp bánh mì cuộn, bánh mì tròn và cà phê - thường được phục vụ cà phê nguyên chất. Các món ăn của các quốc gia khác như Ý, Trung Quốc, Thái Lan và Ấn Độ đều có thể được tìm thấy trên khắp đất nước.

Ẩm thực Na Uy rất đa dạng với các biến thể tùy thuộc từng vùng và phản ánh ẩm thực của các nước láng giềng. Ẩm thực Na Uy có truyền thống thưởng thức các nguyên liệu của vùng và theo mùa.

Thị thực

Nếu có dự kiến ở lại Na Uy dưới 90 ngày, bạn phải xin thị thực du lịch. Với Visa này bạn có thể vào Na Uy từ các quốc gia Schengen khác hoặc ngược lại đi qua các quốc gia Schengen khác từ Na Uy.

Thị thực Schengen có giá trị đối với 24 quốc gia Châu Âu: Áo, Bỉ, Cộng hòa Séc, Đan Mạch, Estonia, Phần Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Hungary, Iceland, Ý, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Hà Lan, Na Uy, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Slovakia, Slovenia, Tây Ban Nha và Thụy Điển. Thị thực Schengen được cấp bởi Đại sứ quán hoặc Lãnh sự quán của các quốc gia trên cho phép người sở hữu đi lại tự do ở tất cả các quốc gia này.

Thị thực với mục đích kinh doanh được hồ sơ tại Đại sứ quán hoặc Lãnh sự quán, bao gồm các yêu cầu sau:

- Nộp phí xin thị thực.
- Nộp tất cả các tài liệu theo yêu cầu của đại sứ quán. Bạn sẽ tìm thấy danh sách các tài liệu trong danh sách này tại trang web của Cục Di trú Na Uy (<https://www.udi.no/en/want-to-apply/visit-and-holiday/visitors-visa-to-norway/business/how-to-apply-for-a-visitors-visa/?c=phl>), chọn quốc gia bạn đang sống).
- Hộ chiếu còn hạn ít nhất ba tháng sau khi kết thúc chuyến thăm của bạn. Hộ chiếu phải được cấp trong vòng mười năm trở lại đây.
- Phải có bảo hiểm du lịch hợp lệ.
- Phải chứng minh có đủ tiền để tài trợ cho thời gian ở lại Na Uy và hành trình trở về. Thông thường, bạn phải có 500 NOK cho mỗi ngày lưu trú tại Na Uy. Ngoài ra, một người nào đó hoặc một tổ chức ở Na Uy, có thể đứng ra bảo lãnh tài chính cho chuyến đi của bạn.
- Bạn không phải là một chủ thể bị cấm nhập cảnh vào Na Uy hoặc các quốc gia Schengen.
- Nếu bạn đã ở các quốc gia thuộc khối Schengen trong vòng 90 ngày qua, bạn phải kiểm tra xem khi nào bạn có thể nhập cảnh lại và bạn có thể ở lại trong khối Schengen bao nhiêu ngày nữa. Bạn có thể sử dụng website https://ec.europa.eu/home-affairs/policies/schengen-borders-and-visa/border-crossing/short-stay-visa-calculator_en để kiểm tra.

- Bạn phải đăng ký dấu vân tay của mình.
- Nếu dưới 18 tuổi, phải có cả cha mẹ bạn hoặc những người khác có trách nhiệm ký vào đơn đăng ký của bạn.
- Bạn phải thư mời, giấy hẹn từ những người bạn sẽ gặp mặt.

Nếu bạn có kế hoạch thăm con (đang du học) tại Na Uy, bạn cũng có thể xin giấy phép cư trú để thăm con trong thời gian lên đến chín tháng. Bạn không thể nộp đơn xin thị thực nếu con bạn có giấy phép cư trú theo quy định của EU/EEU. Khi đó bạn có thể đến và thăm trong vòng ba tháng mà không cần thị thực.

Có thể tham khảo thêm tại website của Cục Di trú Na Uy: www.udi.no/en/want-to-apply/visit-and-holiday/visitors-visa-to-norway/?c=phl#undefined

An ninh

Na Uy có mức độ tội phạm thấp, nhưng vẫn có nguy cơ trộm cắp vặt, đặc biệt là tại các sân bay và nhà ga trong và xung quanh Oslo. Du khách và các doanh nhân quốc tế nên đề phòng và chú ý xung quanh mình, vì hành vi trộm cắp, giật túi xách và móc túi. Các trung tâm giao thông, như ga tàu điện ngầm và ga xe lửa, cũng thường xuyên có tình trạng móc túi hay cướp giật mảnh ảnh, điện thoại, túi xách ...

Thực hiện các biện pháp phòng ngừa hợp lý để bảo vệ đồ đạc của bạn, đặc biệt là hộ chiếu, tiền và thẻ tín dụng của bạn. Nên giữ cảnh giác khi đi bộ về nhà một mình vào ban đêm và cần bám sát các con đường chính và những khu vực có ánh sáng tốt. Tránh các lối tắt và những con đường vắng lặng không có người đi bộ khác. Bạn nên luôn giữ chắc hành lý xách tay và không để hành lý xách tay lên giá treo trên tàu hỏa. Du khách chỉ nên mang theo tối thiểu tiền mặt, thẻ tín dụng và giấy tờ tùy thân. Không khuyến khích đeo trang sức và đồng hồ đắt tiền.

Viễn thông, điện

Na Uy có một trong những quốc gia có mạng viễn thông hiện đại và tiên tiến nhất ở Châu Âu. Các hệ thống điện thoại di động sau đây có thể được sử dụng ở Na Uy: GSM, GPRS, EDGE, UMTS / WCDMA, 3G và 4G / LTE. Kết nối mạng tốc độ cao được cung cấp rộng rãi. Các mạng 5G thương mại bắt đầu được xây dựng ở các khu vực đông dân nhất vào năm 2020 và dự kiến sẽ được triển khai rộng rãi hơn vào năm 2021-2022. Dự kiến sẽ phủ sóng toàn quốc 5G vào năm 2024.

Cũng như các quốc gia khác, điện thoại cố định đang dần biến mất tại Na Uy vì ngày càng nhiều người tiêu dùng lựa chọn các dịch vụ di động. Mỗi công ty cung cấp một loạt các dịch vụ và gói cước khác nhau, và bạn nên so sánh các biểu giá và điều kiện một cách cẩn thận trước khi ký hợp đồng. Chuyển vùng quốc tế (cho phép điện thoại theo hợp đồng của Na Uy hoạt động ở nước ngoài) có sẵn nhưng phải được yêu cầu và có thể mất thêm phí. Để có được hợp đồng điện thoại di động, hãy đến cửa hàng và cung cấp những thông tin sau:

ID (hộ chiếu hoặc chứng minh nhân dân)

Bảng chứng về địa chỉ (hóa đơn điện nước, hợp đồng thuê tài sản hoặc sao kê ngân hàng)

Số IBAN tài khoản ngân hàng

Đối với du khách thì nên sử dụng dịch vụ trả trước. Dịch vụ này thường có sẵn tại các cảng, ga tàu và sân bay lớn.

Vẫn có một số bộ điện thoại công cộng có thể thanh toán bằng Visa, American Express, Diners Club hoặc Eurocard/Mastercard. Đối với một nhà điều hành, bạn có thể quay số 1881 cho các số ở Na Uy, Thụy Điển và Đan Mạch, và 1882 cho các số ở tất cả các quốc gia khác. Khi gọi đến một quốc gia khác từ Na Uy, trước tiên hãy quay số 00.

Ở Na Uy, trong trường hợp khẩn cấp, hãy gọi:

- 110 - Cứu hỏa
- 112 - Cảnh sát
- 113 - Cứu thương

Điện ở Na Uy là 220 V AC với chu kỳ 50-Hertz. Phích cắm được sử dụng là phích cắm đầu tròn, hai ngành, phích cắm lục địa châu Âu

Tiền tệ

Đơn vị tiền tệ được sử dụng ở Na Uy là Krone (NOK) và Ore (1 Krone = 100 Ore) và một USD có giá trị khoảng 8,7 NOK (tháng 9/2021). Nói chung, tất cả các thẻ tín dụng chính đều được chấp nhận, nhưng đã có một số báo cáo về những hạn chế khi sử dụng thẻ như American Express hoặc Diners Club với một số nhà cung cấp. Séc du lịch không thường được sử dụng. Thanh toán điện tử đã có tốc độ phát triển nhanh chóng

và ngày càng phổ biến, cả tại các cửa hàng và trung tâm thương mại và phương tiện giao thông công cộng.

Mạng lưới giao thông đường bộ và đường sắt

Na Uy có một hệ thống giao thông hoàn hảo. Giá thuê xe hơi đắt nhưng dễ dàng có sẵn. Những người chọn tự lái xe nên thận trọng do địa hình đồi núi nên hầu hết các con đường đều nhỏ hẹp và quanh co. Ở phía Bắc điều kiện đường xá thay đổi rất nhiều tùy thuộc vào thời tiết và thời gian trong năm. Giới hạn tốc độ thay đổi từ 40-110 km một giờ (25-70 dặm một giờ). Tiền phạt vi phạm giao thông rất cao và có thể dễ dàng vượt quá 1.000 USD nếu chạy quá tốc độ.

Nhân viên công lực thường xuyên kiểm tra kiểm soát người lái xe, đặc biệt về lỗi vi phạm sử dụng rượu bia khi lái xe sẽ bị chế tài rất nghiêm ngặt. Na Uy đã áp dụng chính sách không khoan nhượng đối với việc uống rượu khi lái xe. Một thức uống có thể khiến một người vượt quá giới hạn luật định và có thể bị phạt tiền. Uống hơn hai ly có thể dẫn đến án tù.

Na Uy có một hệ thống giao thông công cộng tốt và một mạng lưới lớn xe buýt, phà, tàu hỏa và máy bay. Có nhiều công ty vận tải khác nhau ở Na Uy, một số công ty chuyên về các dịch vụ địa phương, trong khi những công ty khác chạy các dịch vụ đường dài.

Trong một quận, bạn có thể di chuyển bằng tàu hỏa, xe buýt, tàu điện ngầm, xe điện hoặc phà - tùy thuộc vào các dịch vụ địa phương.

Tại trang web www.en-tur.no bạn có thể tìm kiếm hành trình và tìm các lựa chọn bằng phương tiện công cộng tại Na Uy. Tại đây có thể tìm thấy thông tin về xe lửa, tàu điện ngầm, xe buýt, xe điện ở các quận Akershus, Buskerud, Hedmark, Oppland, Oslo, Vestfold, Telemark và Østfold. Thông tin có sẵn bằng tiếng Na Uy và tiếng Anh.

Thủ đô Oslo của Na uy có một mạng lưới xe buýt, xe điện và tàu điện ngầm được vận hành tốt do công ty Ruter điều hành. Nếu bạn đi tàu hỏa, xe điện, xe buýt hoặc tàu điện ngầm thì mua vé trước tại quầy sẽ rẻ hơn khi mua trên tàu. Vé tàu điện ngầm, xe lửa, tàu thuyền và xe buýt trong khu vực Oslo có sẵn tại các ki-ốt như Narvesen, MIX và Deli de Luca, từ các máy bán vé tự động và từ các cửa sổ bán vé có nhân viên tại các nhà ga. Có nhiều loại vé khác nhau: vé lẻ, vé ngày, vé tuần, thẻ đi lại và vé tháng. Thông tin thêm về vé và giá vé có tại www.ruter.no

Hãy lưu ý rằng bạn có trách nhiệm đảm bảo rằng vé của bạn được đóng dấu và có giá trị trong toàn bộ hành trình khi bạn sử dụng phương tiện công cộng ở Na Uy. Nếu bạn không xuất trình vé hợp lệ khi kiểm tra vé trên tàu hỏa, tàu điện ngầm hoặc xe buýt, bạn sẽ bị phạt 950 NOK (nếu bạn thanh toán ngay) hoặc 1150 NOK (nếu bạn thanh toán bằng giro). Cố gắng làm giả vé là một hành vi phạm tội và có thể bị phạt 1.500 NOK. Vé không hợp lệ sẽ bị tịch thu.

Hệ thống đường sắt Na Uy bao gồm 4.200 km đường ray 1.435 mm (4 ft 8 + 1/2 in) (khổ tiêu chuẩn), trong đó 2.622 km được điện khí hóa và 242 km đường đôi. Có 696 đường hầm và 2.760 cây cầu. Tổng cục Đường sắt Na Uy thay mặt Bộ Giao thông và Truyền thông quản lý mạng lưới đường sắt ở Na Uy. Bane NOR là một doanh nghiệp nhà nước xây dựng và bảo trì tất cả các tuyến đường sắt, trong khi các công ty khác vận hành chúng. Các công ty này bao gồm Vy và các công ty con Vy Gjøvikbanen và CargoNet, Flytoget, Go-Ahead, SJ Norge, Green Cargo, Grenland Rail và Hector Rail. Na Uy là thành viên của Liên minh Đường sắt Quốc tế (UIC). Mã quốc gia UIC cho Na Uy là 76.

Sân bay

Na Uy có hơn 50 sân bay. Ba hãng hàng không nội địa lớn nhất là SAS, Norwegian và Widerøe. Tất cả các thành phố và thị trấn lớn ở Na Uy đều có sân bay phục vụ các chuyến bay quốc tế và nội địa. Trên thực tế, với hơn 50 sân bay trên khắp đất nước được phục vụ thông qua các tuyến bay thường xuyên, khiến ngay cả những nơi xa xôi như các vùng phía Bắc và các quần đảo Lofoten, North Cape và Svalbard cũng có thể dễ dàng đến bằng máy bay. Tuy nhiên, bạn nên chuẩn bị tinh thần có thể thay đổi máy bay một hoặc hai lần để đến điểm đến cuối cùng.

Các sân bay quốc tế chính ở Na Uy nằm ở Oslo, Bergen, Stavanger, Tromsø, Trondheim, Ålesund, Haugesund và Sandefjord. Na Uy là quốc gia ở Châu Âu có nhiều chuyến bay nhất tính theo đầu người và các đường bay từ Oslo đến Trondheim, Bergen và Stavanger đều nằm trong số 10 đường bay bận rộn nhất ở Châu Âu.

Cơ sở y tế

Tại Na Uy có sẵn các cơ sở y tế với trang bị tốt và chất lượng cao. Các bệnh viện đại học lớn có thể xử lý hầu hết các vấn đề y tế. Các bệnh viện ở Oslo và một số khu vực đều có thể sử dụng tiếng Anh.

Tạm nhập các vật dụng cá nhân

Có luật miễn thuế nhập khẩu và thuế VAT nếu hàng hóa được đưa vào Na Uy và cam kết tái xuất. Hàng hoá đó phải được gửi kho ngoại quan cho đến khi tái xuất. Nếu không tái xuất toàn bộ lô hàng thì phần hàng còn lại trên thị trường địa phương hoặc EU sẽ phải chịu thuế và VAT tại thời điểm nhập khẩu. Ngoài ra, hàng hóa có thể được phân loại, đóng gói lại và dán nhãn lại trong kho ngoại quan. Nhiều đại lý làm thủ tục hải quan tại các cảng chính và sân bay có thể cung cấp các dịch vụ này tại kho ngoại quan. Để nhập hàng tạm thời, Na Uy chấp nhận ATA Carnet là một chứng từ hải quan quốc tế giúp đơn giản hóa các thủ tục hải quan đối với việc tạm nhập khẩu các mẫu thương mại, thiết bị chuyên nghiệp và hàng hóa để triển lãm và tham dự hội chợ.

Đồ đạc cá nhân được chấp nhận vận chuyển đến Na Uy và có thể được xử lý với sự chấp thuận của hải quan với việc miễn thuế và phí. Để đảm bảo rằng hàng hóa được xác định và xử lý theo đúng mục đích phục vụ cá nhân, người gửi hàng nên đánh dấu vào cả Vận đơn/Vận đơn hàng không và Hóa đơn thương mại với dòng chữ "Sử dụng cho cá nhân".

Chương 8: Liên hệ

Đại sứ quán Việt Nam tại Na Uy và Luxembourg.

Địa chỉ: 21 St. Olavsgate, 0165 Oslo, Norway

Điện thoại: +47-2- 2203300

Fax: +47-2-2203301

Email: vietnamnorway@gmail.com

Phái đoàn Việt Nam tại Liên minh châu Âu.

Địa chỉ: Boulevard Général Jacques 1, 1050 Bruxelles

Điện thoại: +32 (0) 2 379 27 37

Email: vnemb.brussels@skynet.be

Website: <https://vnembassy-bruxelles.mofa.gov.vn/>

Đại sứ quán Na Uy tại Việt Nam.

Địa chỉ: Tầng 8th, Tháp Hà Nội, 49 Hai Bà Trưng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-04) 39748900

Fax: (84-04) 39743301

Email: emb.hanoi@mfa.no

Website: www.norway.org.vn

Lãnh sự quán Na Uy tại Việt Nam.

Somerset Chancellor Court Ho Chi Minh City, 23 Nguyễn Thị Minh Khai, Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Thương vụ Việt Nam tại Na Uy

Thương vụ Việt Nam tại Thụy Điển, kiêm nhiệm Na Uy, Đan Mạch, Phần Lan, Iceland, Latvia

Địa chỉ: Upplandsgatan 38, 113 28 Stockholm

Điện thoại: +46 8 322 666

Fax: (+46) 8 321 580

Email: se@moit.gov.vn

Bộ Tài chính

Hộp thư: P.O.Box 8008 Dep, NO-0030 Oslo, Norway

Địa chỉ: Akersgata 40, 0180 Oslo

E-mail: postmottak@fin.dep.no

Bộ Lao động và Công bằng Xã hội

Hộp thư: Postboks 8019 Dep. 0030 Oslo, Norway

Địa chỉ: Akersgata 64

Điện thoại: +47 22 24 90 90

Email: initials@asd.dep.no

Bộ Thủy sản và Chính sách Đại dương

Hộp thư: PO Box 8090 Dep 0032 Oslo - NORWAY

Địa chỉ: Kongens gate 8, Oslo.

Điện thoại: +47 22 24 90 90

Email: postmottak@nfd.dep.no

Bộ Chính quyền địa phương và Phát triển khu vực

Hộp thư: Postboks 8112 Dep 0032 Oslo

Địa chỉ: Akersgata 59, Oslo.

Điện thoại: + 47 22 24 90 90

Email: postmottak@kmd.dep.no

Bộ Thương mại, Công nghiệp và Thủy sản

Hộp thư: PO Box 8090 Dep 0032 Oslo - NORWAY

Địa chỉ: Kongens gate 8, Oslo.

Điện thoại: +47 22 24 90 90

Email: postmottak@nfd.dep.no

Bộ Nông nghiệp và Thực phẩm

Hộp thư: Postboks 8007, Dep, 0030 Oslo

Địa chỉ: Teatergata 9 (R6).

Điện thoại: +47 22 24 90 90

Email: postmottak@lmd.dep.no

Liên đoàn Doanh nghiệp Na Uy (The Confederation of Norwegian Enterprise – NHO)

Hộp thư: P.O Box 5250 Majorstuen 0303 Oslo

Địa chỉ: Næringslivets, Hus Middelthuns gate 27, Majorstuen, Oslo

Điện thoại: +47 23 08 80 00

Email: firmapost@nho.no

Hiệp hội các Phòng Thương mại và Công nghiệp Na Uy

Hộp thư: P.O. Box 843 Sentrum 5807 Bergen

Điện thoại: +47 55 55 39 00

Email: firmapost@bergen-chamber.no

Phòng Thương mại và Công nghiệp Oslo

Hộp thư: P.O. Box 2874 Solli 0230 Oslo, Norway

Địa chỉ: St. Olavs gate 27, 0166 Oslo

Điện thoại: +47 22129400

Email: mail@chamber.no

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre – ITPC) là đơn vị trực thuộc Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

ITPC có nhiệm vụ tham gia xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố, tham mưu cho Ủy ban nhân dân thành phố các chính sách hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu và đầu tư, triển khai các giải pháp, chương trình xúc tiến thương mại, thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

Thực hiện các dịch vụ bồi dưỡng nghiệp vụ, cung cấp các dịch vụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp mở các văn phòng đại diện thương mại và đầu tư ở trong nước và nước ngoài, các phòng trưng bày, cửa hàng bán sản phẩm.

Tổ chức hoặc hỗ trợ tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi khảo sát thị trường, tham dự hội chợ, triển lãm, diễn đàn đầu tư trong nước và nước ngoài.

Tổ chức đón tiếp, bố trí chương trình cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nước ngoài vào thành phố tìm hiểu môi trường đầu tư và thương mại

Tổ chức hội thảo, hội nghị chuyên đề.

Xây dựng phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm xuất khẩu; tổ chức hoặc phối hợp tổ chức các hội chợ và triển lãm hàng xuất khẩu.

Cung cấp hoặc giới thiệu cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài và trong nước: phòng hội nghị, văn phòng làm việc; dịch vụ thư ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

Thu thập ý kiến của công đồng doanh nghiệp trong nước và nước ngoài về chủ trương, chính sách nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.

Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước.

Thu thập khảo sát thông tin và nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế. Cung cấp thông tin về cơ hội đầu tư và giao thương.

Xây dựng cơ sở dữ liệu về tiềm năng của thành phố, hàng hóa, thị trường, xuất nhập khẩu và đầu tư. Phát hành bản tin, các ấn phẩm thương mại và đầu tư. Tổ chức thông tin về thương mại và đầu tư qua mạng.



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