

# HỒ SƠ THỊ TRƯỜNG

## NAUY

Người liên hệ: Tạ Tuyết Mai  
Tel: 04.35742022  
Email: [maitt@vcci.com.vn](mailto:maitt@vcci.com.vn)

6.2016



# HỒ SƠ THỊ TRƯỜNG NAUY

## MỤC LỤC

I. GIỚI THIỆU CHUNG.....	1
1. Các thông tin cơ bản.....	1
2. Lịch sử.....	2
3. Đường lối đối ngoại.....	2
4. Văn hoá xã hội.....	3
5. Du lịch.....	4
6. Con người.....	5
7. Văn hóa kinh doanh.....	6
II. TÌNH HÌNH KINH TẾ.....	7
1. Tổng quan.....	7
2. Các ngành kinh tế mũi nhọn.....	8
3. Các chỉ số kinh tế.....	9
III. QUAN HỆ NGOẠI GIAO – CHÍNH TRỊ VỚI VIỆT NAM.....	9
1. Các chuyến thăm cao cấp gần đây.....	10
2. Cộng đồng người Việt Nam tại Nauly.....	10
IV. QUAN HỆ KINH TẾ VỚI VIỆT NAM.....	10
1. Hợp tác thương mại.....	10
2. Hợp tác đầu tư.....	11
3. Hợp tác phát triển.....	12
4. Hợp tác giáo dục - đào tạo, văn hóa và các lĩnh vực khác.....	12
V. HỢP TÁC VỚI VCCI.....	13
1. Thỏa thuận hợp tác đã ký kết.....	13
2. Hoạt động đã triển khai.....	13
VI. THÔNG TIN HỮU ÍCH.....	14
1. Địa chỉ hữu ích.....	14
2. Các thông tin khác.....	14
Bảng 1. Xuất khẩu VN – Nauly 2014.....	15
Bảng 2. Nhập khẩu VN – Nauly 2014.....	15



## I. GIỚI THIỆU CHUNG



### 1. Các thông tin cơ bản

<b>Tên nước</b>	Vương quốc Na Uy (The Kingdom of Norway)
<b>Thủ đô</b>	Ôt-xlô (Oslo)
<b>Quốc khánh</b>	17/5 (Ngày ban hành Hiến pháp)
<b>Diện tích</b>	323.802 km <sup>2</sup> (đất liền 304.282 km <sup>2</sup> , nước 19.520 km <sup>2</sup> )
<b>Dân số</b>	5.147.792 (7/2014)
<b>Khí hậu</b>	Ôn hoà nhờ có dòng hải lưu nóng dọc bờ biển, nhiệt độ trung bình vào mùa hè là 15°C, mùa đông là -5°C
<b>Ngôn ngữ</b>	Tiếng Na Uy (gần giống tiếng Thụy Điển và Đan Mạch)
<b>Tôn giáo</b>	Đạo Tin lành dòng Luther chiếm khoảng 96% dân số, còn lại là công giáo La Mã, Hồi giáo
<b>Đơn vị tiền tệ</b>	NOK (cuaron Na Uy); Tỷ giá 1 USD = 5,432 NOK (2011)
<b>Múi giờ</b>	GMT + 2
<b>Thể chế</b>	Thể chế của Na Uy theo chế độ quân chủ lập hiến đứng đầu Nhà nước là Vua. Hiến pháp Na Uy năm 1814 quy định vua theo chế độ cha truyền con nối. Nhưng hiện nay Vua chỉ mang tính chất lễ nghi, không còn quyền lực chính trị. Quyền lực chính trị thuộc về cơ quan hành pháp (Chính phủ), đứng đầu là Thủ tướng. Người nói ngời vua sẽ là con cả, không phân biệt nam nữ.
<b>Nhà vua</b>	Ha-ran Đệ ngũ (Harald V) (sinh ngày 21/2/1937), lên ngôi ngày 17/1/1991
<b>Thủ tướng</b>	Erna SOLBERG (từ 9/9/2013)



## 2. Lịch sử

- Đầu thế kỷ IX-cuối thế kỷ XI là thời kỳ phát triển thịnh vượng của Na Uy, người Viking Na Uy thiết lập những triều đại đầu tiên của mình và mở mang bờ cõi.
- Thế kỷ XII-XVII, Na Uy bị suy yếu do ngoại xâm và nội chiến liên miên, bị Đan Mạch thống trị nhiều lần. Na Uy nằm trong liên minh với Đan Mạch trong nhiều thế kỷ.
- 1814-1905: Na Uy nằm trong liên minh với Thụy Điển. Ngày 17/5/1814, Na Uy thông qua Hiến pháp đầu tiên và ngày này trở thành ngày Quốc khánh hiện nay của Na Uy.
- Năm 1905: Na Uy tách khỏi Thụy Điển, trở thành một quốc gia độc lập cho đến ngày nay.
- Trong chiến tranh thế giới I và II, Na Uy là một nước trung lập nhưng vẫn bị phát xít Đức chiếm đóng trong vòng 5 năm (1940-1945) do vị trí địa chiến lược của mình (nằm ngay sát sườn nước Nga).
- Năm 1945: Na Uy gia nhập LHQ, ông Trygve Lie (cựu Bộ trưởng Tư pháp và Ngoại giao) đã trở thành Tổng thư ký đầu tiên của Liên Hợp Quốc.
- Năm 1949: Do sức ép của Anh và Đức, Na Uy không còn giữ được chính sách trung lập, khái niệm “trung lập hạn chế” và “xây dựng cầu nối” xuất hiện đã nói lên thực chất của chính sách đối ngoại Na Uy lúc này. Đây cũng là một trong các lý do Na Uy gia nhập Hiệp ước Bắc Đại Tây Dương (NATO) sau khi sáng kiến thành lập Liên minh phòng thủ Bắc Âu do Thụy Điển đưa ra năm 1948 bị thất bại.
- Năm 1960: Na Uy gia nhập Khối mậu dịch tự do Châu Âu (EFTA). Cuối thập kỷ 60, khai thác dầu khí đã thúc đẩy nền kinh tế Na Uy phát triển mạnh mẽ.
- Năm 1972, 1994: Na Uy thất bại trong trưng cầu dân ý về gia nhập Liên minh Châu Âu (EU).
- Năm 1995: Na Uy tham gia Hiệp định Kinh tế Châu Âu (EEA).
- Năm 2006: Na Uy gia nhập Hiệp định Schengen.

## 3. Đường lối đối ngoại

**Về đối ngoại:** Sau chiến tranh thế giới II, Na Uy điều chỉnh chính sách đối ngoại từ "trung lập hạn chế" sang liên minh quân sự và gia nhập NATO (1949) để có sự đảm bảo của Mỹ và Tây Âu cho an ninh và quốc phòng, vì Na Uy luôn luôn lo ngại ảnh hưởng của Nga. Na Uy tiếp tục ưu tiên quan hệ đồng minh với Mỹ, EU, các nước Bắc Cực, Bắc Âu, NATO.

Cùng với các nước Bắc Âu khác, Na Uy chủ trương cải tổ Liên Hợp Quốc, trong đó có Hội đồng bảo an nhằm đảm bảo dân chủ và quyền bình đẳng giữa các nước thành viên Liên Hợp Quốc. Na Uy đang thực hiện kế hoạch điều chỉnh quan hệ đối ngoại, tập trung nguồn lực nhiều hơn trong quan hệ với các nước mới nổi (BRIC) gồm có Bra-xin, Trung Quốc, Nga, Ấn Độ nhằm tận dụng nguồn lực phát triển của các nước này.

**Quan hệ với Liên minh Châu Âu:** Na Uy chủ trương gia nhập Liên minh châu Âu (EU) từ những năm 70 nhưng chưa được đa số người dân Na Uy ủng hộ. Na Uy vẫn tham gia vào các hoạt động của EU, tiếp tục đóng góp cho quỹ EEA để hỗ trợ giải quyết các vấn đề xã hội ở EU.

**Với Châu Á nói chung:** Năm 1996, Quốc hội Na Uy thông qua "Chiến lược châu Á" nhằm tăng cường quan hệ chính trị và mở rộng hợp tác kinh tế, thương mại, văn hoá lâu dài với các nước ở khu vực này. Hiện nay, Na Uy có quan hệ thương mại nhiều với Nhật Bản, Trung Quốc và ngày càng chú trọng đến khu vực Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam. Tại Đông Nam Á, Indonesia là nước được quan tâm nhất trong chính sách của Na Uy.

**Vấn đề dân chủ, nhân quyền:** Là một trong những ưu tiên hàng đầu của Na Uy hiện nay. Bộ Ngoại giao Na Uy chịu sức ép rất lớn từ Quốc hội Na Uy về vấn đề này, do đó, phía Na Uy đánh giá cao cơ chế đối thoại nhân quyền với các nước nói chung và với Việt Nam nói riêng.



#### 4. Văn hoá xã hội

Nền văn hóa Na Uy có mối liên hệ chặt chẽ với lịch sử và địa lý của quốc gia này. Nhắc tới nền văn hóa Na Uy là người ta nhắc tới nền văn hóa trang trại được duy trì liên tục cho tới ngày nay. Những điều kiện về tự nhiên như sở hữu nguồn tài nguyên (đặc biệt là thủy sản) quý hiếm, điều kiện khí hậu khắc nghiệt; cùng với đó là những đạo luật về quyền sở hữu đất đai có từ lâu đời đã trở thành những yếu tố tạo nên nền văn hóa trang trại Na Uy.

Trong thế kỷ 18, nền văn hóa này đã tạo nên một phong trào lãng mạn dân tộc mạnh mẽ, mà tới nay những di sản của phong trào này còn được thấy rõ trong ngôn ngữ Na Uy và trên các phương tiện truyền thông. Trong thế kỷ 19, văn hóa Na Uy tiếp tục nở rộ trong nỗ lực để đạt tới một bản sắc văn hóa độc lập của quốc gia trên các lĩnh vực nghệ thuật, văn học và âm nhạc. Điều này tiếp tục được duy trì đến ngày hôm nay trong lĩnh vực nghệ thuật biểu diễn và sự hỗ trợ của chính phủ trong các hoạt động triển lãm, dự án văn hóa và nghệ thuật.

Bên cạnh những nỗ lực tạo nên những giá trị bản sắc văn hóa riêng của mình, nền văn hóa Na Uy cũng có quá trình tương tác, du nhập các giá trị văn hóa của các quốc gia khác. Ảnh hưởng văn hóa lớn nhất từ nước ngoài tới văn hóa Na Uy đến từ Đan Mạch, và tiếp theo là Thụy Điển. Na Uy ngày nay đang được hưởng một nền văn hóa thích nghi mạnh mẽ với văn hóa phương Tây nói chung. Trong 30 năm qua, Na Uy đã phát triển từ một nền văn hóa đơn nhất dân tộc chủ nghĩa để trở thành một quốc gia có nền văn hóa đa dạng với sự đóng góp của cộng đồng lớn người nhập cư, đặc biệt là ở Oslo, nơi một phần tư dân số là người nhập cư.

##### *Nghệ thuật biểu diễn*

\* Điện ảnh: Không phải đến gần đây, điện ảnh Na Uy mới nhận được sự công nhận của quốc tế mà ngày từ đầu năm 1959, bộ phim "Nine Lives" của đạo diễn Arne Skouen đã được đề cử trao giải Oscar. "Flåklypa Grand Prix" (tiếng Anh: "Pinchcliffe Grand Prix"), một bộ phim hoạt hình của đạo diễn Ivo Caprino, phát hành vào năm 1975, xoay quanh nhân vật Kjell Aukrust đã trở thành bộ phim Na Uy được công chiếu rộng rãi nhất mọi thời đại. Kể từ những năm 1990, ngành công nghiệp phim Na Uy phát triển mạnh với mức sản xuất 20 bộ phim mỗi năm.

\* Âm nhạc: nền âm nhạc Na Uy nổi tiếng với các tên tuổi như nhạc sỹ dòng nhạc cổ điển lãng mạn Edvard Grieg, nhạc sỹ dòng nhạc hiện đại Arne Nordheim và đặc biệt là dòng nhạc rock Na Uy (Black metal). Các nghệ sỹ nhạc cổ điển của Na Uy gồm Leif Ove Andsnes, một trong những nghệ sỹ piano nổi tiếng nhất thế giới, và Truls Mørk, một nghệ sỹ violon nổi bật.

Nhạc kịch Jazz cũng rất phát triển. Jan Garbarek, Mari Boine, Arild Andersen, và Bugge Wesseltoft là những nghệ sỹ kịch jazz nổi tiếng thế giới trong khi Paal Nilssen-Love, Supersilent, Jaga Jazzist và Wibutee đã đạt đẳng cấp thế giới ở độ tuổi rất trẻ.

Na Uy có một nền âm nhạc dân gian đặc sắc còn duy trì rộng rãi đến ngày nay. Những nghệ sỹ nhạc dân gian nổi tiếng ở Na Uy là Olav Jørgen Hegge, Vidar Lande, Annbjørg Lien, Susanne Lundeng, Agnes Buen Garnås, Kirsten Bråten Berg và Odd Nordstoga

##### *Văn học*

Lịch sử văn học Na Uy bắt đầu với những bài thơ Eddaic và thơ skaldic ngoại giáo ở thế kỷ thứ 9 và thứ 10 với những nhà thơ như Bragi Boddason và Eyvindr Skáldaspillir. Trong thời kỳ Liên minh Scandinave và Liên minh Đan Mạch-Na Uy (1387-1814) có ít tác phẩm văn học Na Uy xuất hiện, ngoại trừ một số tác phẩm đáng lưu ý của Petter Dass và Ludvig Holberg. Hai sự kiện lớn đã thúc đẩy sự hồi sinh của văn học Na Uy. Năm 1811 một trường đại học Na Uy được thành lập tại Christiania. Với tinh thần cách mạng sau các cuộc Cách mạng Mỹ và Pháp, người Na Uy đã ký bản hiến pháp đầu tiên của mình năm 1814. Ngay sau đó, từ sự tù túng văn hoá Na Uy đã đưa lại cho thế giới một loạt các



tác gia được công nhận đầu tiên ở Scandinavia, và sau đó là trên toàn thế giới; trong số đó có Henrik Wergeland, Peter Asbjørnsen, Jørgen Moe và Camilla Collett.

Tới cuối thế kỷ 19, ở Thời Vàng son của văn hoá Na Uy, cái gọi là Bộ bốn vĩ đại xuất hiện: Henrik Ibsen, Bjørnstjerne Bjørnson, Alexander Kielland, và Jonas Lie. "Các tiểu thuyết nông dân" của Bjørnson, như "En glad gutt" (Một chú bé hạnh phúc) và "Synnøve Solbakken" là kiểu chủ nghĩa lãng mạn quốc gia tiêu biểu của thời gian ấy, trong khi đó các tiểu thuyết và truyện ngắn của Kielland chủ yếu mang tính hiện thực.

Ở thế kỷ hai mươi, ba tiểu thuyết gia Na Uy đã được trao Giải Nobel văn học: Bjørnstjerne Bjørnson năm 1903, Knut Hamsun cho cuốn sách "Markens grøde" ("Nhựa của đất") năm 1920, và Sigrid Undset năm 1928. Trong thế kỷ hai mươi các tác giả như Dag Solstad, Jostein Gaarder, Jens Bjørneboe, Kjartan Fløgstad, Lars Saabye Christensen, Johan Borgen, Herbjørg Wassmo, Jan Erik Vold, Rolf Jacobsen, Olaf Bull, Jan Kjærstad, Georg Johannesen, Tarjei Vesaas, Sigurd Hoel, Arnulf Øverland và Johan Falkberget đã có những đóng góp quan trọng cho văn học Na Uy.

## 5. Du lịch

**Miền Bắc Na Uy** mang khí hậu lạnh của miền Bắc Cực. Các địa danh nơi đây nên đến:

- + Atla: xem hiện tượng Mặt trời lúc nửa đêm
- + Quần đảo Lofoten: gồm những làng mạc nhỏ bé và các hoạt động câu cá giải trí.
- + Quần đảo Svalbard: quần đảo của những chú gấu trắng Bắc Cực. Nơi đây du khách sẽ có cơ hội chiêm ngưỡng hiện tượng kỳ thú của thiên nhiên là các quang phổ ở miền Cực Bắc. Ngoài ra các điểm vui chơi khác như là: Karasjok, Troms, Nordland, Navirk...

**Miền Đông Na Uy** được biết đến bởi những hồ nước tuyệt đẹp, trong suốt như pha lê, các dãy núi trải mình dài nhiều tầng lớp. Các địa danh nơi đây nên đến:

- + Công viên quốc gia Jotunheimen. Đến Jotunheimen du khách không thể không gắng sức leo lên đỉnh ngọn núi Galdhøpiggen - cao nhất tại công viên quốc gia này, để mở tầm mắt chiêm ngưỡng khung cảnh ngoạn mục của Đông Na Uy.
- + Gjøvik, Land and Toten cũng là một điểm đến hấp dẫn không kém, tại đây du khách có thể đi du ngoạn trên hồ Đông Na Uy bằng du thuyền. Fla là một điểm đến dành cho những ai yêu thiên nhiên và hoa đẹp. Còn đến với Hadeland du khách có thể chứng kiến các công trình kiến trúc mang đậm nét văn hóa của Na Uy. Ngoài ra các chuyến phiêu lưu bằng những chiếc xuồng và ngắm nhìn các chú chim tại các công viên quốc gia cũng đầy thú vị. Các điểm đến tại miền Đông Na Uy khác: Ostfold, Al, Romerike, Trysil (khu vực dành cho môn trượt tuyết), Valdres (đi xe đạp)...

**Miền Trung Na Uy** vùng đất hội tụ những nét đặc trưng của đất nước, con người và văn hóa Na Uy. Các kiến trúc cổ xưa còn giữ lại cùng với sự kết hợp của văn hóa hiện đại phương tây. Ở miền trung Na Uy cũng có các hồ nước tuyệt đẹp, các đồng cỏ xanh bao la và hệ động vật phong phú. Đến miền trung Na Uy đơn giản chỉ là tránh đi sự ồn ào, tấp nập, một nơi lý tưởng dành cho nghỉ dưỡng. Cảnh quan thiên nhiên đẹp, các động vật hoang dã đã trả lời được tại sao du khách đến miền trung Na Uy. Các điểm du lịch nổi tiếng như là: Roros, Trondheim, Kystriksveien (dành cho câu cá giải trí)...

**Miền Nam Na Uy:** vùng đất của những bãi đá ngầm, Các vịnh nối dài từ đất liền ra biển và các làng mạc xinh xắn nhỏ bé dọc theo các hồ. Có rất nhiều điểm đến tại miền Nam Na Uy như là Mandal để xem sự trầm lắng của mặt biển bao la và ngọn hải đăng hùng vĩ. Sirdal là nơi tuyệt vời cho những chuyến leo núi. Rauland là vùng đất với những làng mạc ven núi, bạn có thể đi bộ để tham quan công viên quốc gia Hardangervidda. Các địa điểm du lịch khác trên miền Nam Na Uy là: Sorlandet, Talemark, Kristiansand, Kragero, Rjukan...





- Thủ Đô Oslo của Na Uy: Sự kết hợp độc đáo của một thành phố thủ đô nhộn nhịp và thiên nhiên bao la đã tạo cho Oslo một ấn tượng độc đáo. Đến miền trung Na Uy du khách không thể bỏ qua điểm du lịch hấp dẫn này. Các nhà bảo tàng và các phòng trưng bày tại Oslo với nội dung trưng bày phong phú luôn là đề tài cho các du khách có đầu óc khám phá.

## 6. Con người

Người Na Uy khá thực dụng, họ không thích những mối quan hệ trung gian. Nếu bạn thực sự muốn thiết lập quan hệ thì hãy chủ động tìm kiếm và liên hệ trực tiếp với họ.

Người Na Uy chỉ đồng ý hẹn gặp khi biết mục tiêu, đối tượng và chủ đề sẽ được trao đổi. Bạn hãy sẵn sàng chuẩn bị tâm lý bị từ chối nếu không nói rõ cho họ biết cuộc gặp đó nhằm mục đích gì, ai sẽ tham gia và các nội dung nào sẽ được trao đổi. Thời điểm đặt cuộc hẹn cũng rất quan trọng, người Na Uy thường xếp lịch cho tuần sau vào sáng Thứ Sáu, 9-11 giờ sáng Thứ Sáu là thời điểm lý tưởng để đặt cuộc hẹn. Nếu thực sự quan tâm, đối tác Na Uy sẽ hỏi rất kỹ về địa điểm hẹn gặp, đường đi, tài liệu cần thiết, khoảng thời gian gặp gỡ, yêu cầu về trang phục ...

Người Na Uy rất đúng giờ. Theo quan niệm của họ, đúng giờ có nghĩa là đến sớm khoảng 5 phút, nếu đến quá sớm họ sẽ chờ ở ngoài và ngược lại nếu không thể đến đúng hẹn, họ sẽ gọi điện, giải thích rõ lý do và nói chính xác lúc nào có thể tới nơi. Họ sẽ đánh giá thấp những đối tác đến muộn mà không có sự báo trước và không nói rõ lý do.

Chào hỏi làm quen rất đơn giản và không cần theo một nghi thức cố định nào. Một cái bắt tay, ánh mắt và nụ cười đã là đủ để bắt đầu câu chuyện làm ăn. Trong giao tiếp, họ thường đứng cách người khác một khoảng bằng một cánh tay. Trừ những đối tác đã quá thân quen, việc tiếp cận gần hơn khoảng cách này có thể gây ra sự bất tiện và căng thẳng. Họ cũng không thích có nhiều động chạm cơ thể như ôm hôn như các nước Tây Âu khác, điều này nhiều khi bị diễn giải thành “đối tác Na Uy lạnh lùng, kiêu căng hoặc thiếu thiện chí hợp tác”.

Giống như các nền văn hóa Bắc Âu và Bắc Mỹ khác, người Na Uy thường sử dụng hành vi nhìn sâu vào mắt từng người ngay trong lần gặp đầu tiên. Hành vi này thường làm cho các đối tác Châu Á (quen với ánh mắt thân thiện và kín đáo) bối rối và diễn giải rằng đối tác Na Uy có ý thô lỗ thậm chí thù địch.

Người Na Uy dành thời gian để giới thiệu bản thân và đọc đúng tên họ của đối tác nhưng ngay sau đó chỉ dùng các từ "Herr" (Mr/ông) hoặc "Fru" (Mrs/bà) kèm theo họ của người đó trong xưng hô. Lối tư duy của người Na Uy bị ảnh hưởng nhiều bởi "Luật Jante", là luật giả tưởng nhưng được mọi người rất tín mộ. Luật Jante dạy cho mọi người phải giữ đức khiêm tốn và khiêm nhường. Vì vậy, người Na Uy không thích chỉ trích người khác hay ba hoa về tài sản hoặc thành công của mình. Trong bước đầu gây ấn tượng, bạn cần tránh hành vi tự kiêu hoặc phô trương bản thân. Việc khoe khoang mối quan hệ với những nhân vật quan trọng sẽ có nhiều khả năng gây phản cảm cho đối tác Na Uy.

### *Văn hóa xã giao*

Người Na Uy thường tổ chức các bữa ăn trưa hoặc ăn tối để chiêu đãi khách, gặp gỡ và ăn uống ngay sau giờ làm việc là việc người Na Uy không ưu tiên. Các cuộc gặp kết hợp ăn trưa có khi được tổ chức tại văn phòng với sự chuẩn bị khá đơn giản, có thể chỉ bao gồm bánh sandwich chay. Mời đối tác ăn tối tại nhà là việc bình thường, bạn có thể mang theo bạn trai, bạn gái đi cùng nhưng cần báo trước cho chủ nhà. Họ sẽ sắp xếp ghế ngồi với số lượng chính xác với số người đăng ký đến dự. Mang theo hoa, sô cô la hoặc rượu được xem là lịch sự.

Ngay cả đối với các bữa tối tại nhà, vấn đề giờ giấc vẫn là một yêu cầu ngặt nghèo đến cứng nhắc. Khi tới nơi, bạn hãy đứng đợi ngoài cửa cho chủ nhà ra đón. Bạn đừng mong sẽ được dạo quanh ngôi nhà của họ, khoảng không gian dành cho bạn chỉ là khu vực được chuẩn bị để đón khách. Không nên bắt



đầu ăn trước khi được chủ nhà mời mọi người. Trong bữa ăn tối, chủ nhà là người chủ động đề cập đến vấn đề kinh doanh.

Khách từ các nước Đông Á nên nhớ rằng không nên ra về ngay sau khi ăn, điều này bị coi là bất lịch sự. Sau khi ăn nên ngồi lại thảo luận về các chủ đề như sở thích, chính trị, du lịch và thể thao, đặc biệt là các môn thể thao mùa đông như trượt tuyết. Người Na Uy cũng rất tự hào về thiên nhiên và lịch sử đất nước của họ.

## 7. Văn hóa kinh doanh

Người Na Uy sẵn sàng trao đổi công việc kinh doanh ngay trong cuộc gặp đầu tiên, đây là một điểm khác biệt so với các nền văn hóa Châu Á, Mỹ Latinh và Trung Đông. Họ không thích vòng vo, sử dụng ngôn ngữ gián tiếp theo kiểu ném đá dò đường mà đi thẳng vào vấn đề, những chuyện tán gẫu ngoài lề không được coi là phần quan trọng của cuộc gặp. Họ cũng sẵn sàng chia sẻ ngay ý tưởng và cảm xúc bản thân. Bạn đừng bất ngờ và buồn khi nghe họ nói rằng ý tưởng hợp tác bạn đề xuất không làm cho họ thích thú.

Người Na Uy có phần cứng nhắc khi bắt đầu cuộc họp bằng việc khẳng định thống nhất cách thức và các “luật lệ” sẽ áp dụng trong quá trình trao đổi. Họ cũng bám theo mục tiêu hai bên đã trao đổi từ lúc hẹn gặp và sẽ nhắc nhở đối tác quay trở lại chủ đề chính khi thấy rằng câu chuyện hai bên trao đổi đang đi theo một hướng khác.

Người Na Uy có xu hướng nhỏ nhẹ và ít nói so với người Nam Âu, họ chăm chú lắng nghe và mong được lắng nghe. Ngắt lời người khác bị coi là hành vi thiếu lịch sự, đối tác Na Uy sẽ phát câu nêu cứ tiếp tục bị ngắt lời trong quá trình thảo luận. Việc bỏ ra ngoài khi chưa hết thời gian hoặc mục tiêu chưa đạt được sẽ bị coi là thiếu lịch sự. Những yếu tố là gián đoạn cuộc trao đổi như tiếng chuông điện thoại, công việc riêng của phía đối tác (như nhân viên chen ngang vào xin trình ký ...) thường làm cho họ cảm thấy rất khó chịu.

Người Na Uy từng bước tìm hiểu về đối tác trong quá trình diễn tiến của câu chuyện. Họ đánh giá đối tác dựa trên năng lực cá nhân và khả năng ảnh hưởng tới việc ra quyết định thay vì chức danh của người đối diện. Chính vì vậy, một điểm thú vị là không cần thiết phải xưng hô chức danh trong quan hệ hợp tác với người Na Uy.

Quy trình ra quyết định có sự phân quyền khá mạnh trong các doanh nghiệp Na Uy. Tuy vậy, với một quyết định liên quan đến nhiều nguồn lực và với thời gian dài, ví dụ thay thế một nhà cung cấp, tài trợ cho một dự án lớn ... sẽ được trình lên xin ý kiến cấp trên. Trong trường hợp này, cấp dưới có trách nhiệm giải trình và thuyết phục cấp trên chấp thuận kế hoạch của mình và cam kết trách nhiệm đối với kế hoạch đó. Quản lý cấp trên tôn trọng đề xuất của cấp dưới phụ trách và thường chấp thuận đề xuất của họ. Vì vậy, khi thiết lập mối quan hệ hợp tác với các công ty Na Uy, việc tìm hiểu ai được quyết định cái gì là rất quan trọng và không nhất thiết phải gặp người có vị trí cao nhất trong doanh nghiệp đối tác.

Văn hóa doanh nghiệp Na Uy dựa trên nguyên tắc cơ hội bình đẳng. Vị thế quyền lực được khẳng định thông qua hiệu suất công việc thực tế. Mặc dù thứ bậc vẫn tồn tại trong các doanh nghiệp Na Uy nhưng nó không được phô ra một cách công khai. Những quản lý cấp cao ít khi tự phô trương chức vụ mà chỉ có thể nhận ra họ thông qua những dấu hiệu như có thư ký riêng, có văn phòng nhìn ra khoảng không gian mở khung cảnh đẹp, đồ nội thất văn phòng được làm bằng gỗ đất tiền ... Trong suy nghĩ của người Na Uy, chức vụ cao không quá quan trọng mà chỉ là sự ghi nhận và nhắc nhở về sự nỗ lực không ngừng để còn xứng đáng với vị trí đó.

Đối với người Na Uy, thư giãn và nghỉ ngơi cũng quan trọng tương đương với công việc. Họ không thích dính líu vào bất kỳ công việc gì từ chiều Thứ Sáu đến hết ngày Chủ Nhật. Cuối tuần là thời gian vứt bỏ mọi nghĩa vụ kinh doanh và bạn đừng ngạc nhiên khi gọi điện không có người nghe, email





“khẩn” nhưng cũng không được trả lời trước 9 giờ sáng Thứ Hai tuần sau. Chính vì điều này, đối tác Na Uy bị nhiều người cho là “quân bình chủ nghĩa”.

### ***Văn hóa thương lượng***

Trong thương lượng, người Na Uy có biểu hiện hành vi tương đối thụ động. Họ ít sử dụng các động tác bàn tay, cánh tay và nét mặt trong suốt quá trình thương lượng. Các đối tác có kinh nghiệm kinh doanh với nền văn hóa Nam Âu, Bắc Mỹ hoặc Mỹ Latinh dễ diễn giải các dấu hiệu phi ngôn ngữ này là biểu hiện của sự không quan tâm đến vấn đề đang thảo luận.

Na Uy được biết đến với những sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, họ cũng là những khách hàng rất khó tính. Họ chỉ sẵn sàng trả tiền cho những gì có chất lượng. Cạnh tranh để trở thành nhà cung cấp cho thị trường Na Uy thường rất khắc nghiệt. Người Na Uy là những người thận trọng trong khi mua và họ dành khá nhiều thời gian để lựa chọn nhà cung cấp. Các doanh nghiệp Na Uy cũng sẵn sàng chuyển sang nhà cung cấp khác để có được những mặt hàng mới với giá tốt hơn.

Người Na Uy có tư duy phân tích tốt, họ tập trung lắng nghe khi đối tác trình bày các sự kiện thực tế, lợi ích và hiệu quả của đề xuất. Họ đánh giá rất cao những đối tác trung thực chỉ ra những điểm yếu/bất lợi có thể xảy ra trong hợp tác. Tư duy hệ thống giúp họ suy diễn khá chính xác những hệ quả của chương trình hợp tác. Họ cũng đủ thông minh để nhận ra những dấu hiệu thổi phồng hoặc nói quá sự thật của đối tác trong các bài trình bày. Sự hài hước trong quá trình thương lượng không được khuyến khích nhiều như trong các nền văn hóa khác.

Người Na Uy không dành nhiều thời gian cho hoạt động thương lượng. Các cuộc thương lượng chỉ được kéo dài khi có những điểm quan trọng còn chưa được làm rõ hay mọi thứ bị đảo lộn. Nên tránh thủ thuật "nói thách" – chào với giá cao sau đó giảm dần. Thay vào đó nên chào một mức giá chắc chắn và thực tế ngay từ đầu thì cơ hội thành công sẽ cao hơn rất nhiều. Do việc xác định mục tiêu cuối cùng của thương lượng là các quyết định, người Na Uy sẽ rất nỗ lực để tìm ra người thực sự có quyền quyết định trong hợp tác. Các bên tham gia thương lượng được kỳ vọng là sẽ dồn nỗ lực tìm kiếm các giải pháp cụ thể bằng việc ra được quyết định.

Thỏa thuận bằng văn bản là căn cứ tối hậu khi có sự bất đồng nảy sinh trong quá trình hợp tác. Người Na Uy có thể phản ứng một cách tiêu cực nếu đối tác quốc tế ý vào mối quan hệ giữa hai bên để thương lượng lại các điều khoản sau khi hợp đồng đã được ký kết, đây là cách thức một số nước Châu Á hay vận dụng. Đồng thời, người Na Uy có thể phát cáu đối với những nhà thương lượng kiểu Mỹ, cứ kè kè một luật sư ở bên cạnh bàn đàm phán. Đối với các thương gia Na Uy, tốt hơn hết là trao đổi, làm rõ các quyền, trách nhiệm của từng bên và chuyển cho cố vấn pháp lý xem xét lại mọi điều khoản trước khi đặt bút ký.

Lịch trình thực hiện và hạn chót hoàn thành từng công việc là điều người Na Uy rất quan tâm. Độ tín nhiệm của đối tác sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng chỉ sau 2 lần không hoàn thành công việc theo đúng tiến độ cam kết.

Không nên, trực tiếp hoặc gián tiếp, có hành vi nào mà người Na Uy cho là hối lộ. Người Na Uy và các nước Bắc Âu khác luôn đứng đầu trong bảng danh mục các nền văn hóa kinh doanh liêm chính và không tham nhũng. Quà tặng từ phía đối tác Na Uy thường là những đồ vật nhỏ “làm thủ công - hand made”, được lựa chọn và đóng gói rất cẩn thận. Giá trị tài chính có thể rất thấp nhưng sẽ là một biểu tượng đặc trưng văn hóa Na Uy.

## **II. TÌNH HÌNH KINH TẾ**

### **1. Tổng quan**

Na Uy có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, nhất là về năng lượng (dầu khí, thủy điện), thủy hải sản, khoáng sản và tài nguyên rừng trong đó xuất khẩu dầu chiếm phần lớn kim ngạch và khoảng 30%



thu nhập của Chính phủ. Na Uy là nước xuất khẩu khí thứ 3 thế giới và đứng thứ 7 về xuất khẩu dầu thông qua mỏ dầu mới ở Biển Bắc phát hiện năm 2011.

Mô hình kinh tế Na Uy theo mô hình kinh tế hỗn hợp, với lĩnh vực tư nhân năng động và các công ty nhà nước lớn, kết hợp giữa kinh tế thị trường và kinh tế kế hoạch có sự điều tiết của Chính phủ. Chính phủ nắm giữ những lĩnh vực quan trọng như: dầu khí (tập đoàn Statoil), năng lượng (tập đoàn Norsk Hydro), viễn thông (tập đoàn Telenor), điện và thủy điện (tập đoàn Statkraft) và áp đặt các chính sách, tiêu chuẩn, quy định. Cơ cấu nền kinh tế theo hướng dịch vụ (57,8%) – công nghiệp (40,1%) – nông nghiệp (2,1%); theo đó cũng định hình cơ cấu lao động ở Na Uy với phần lớn nhân lực tập trung trong ngành dịch vụ và công nghiệp.

Chính trị xã hội ổn định, lực lượng lao động có trình độ khoa học kỹ thuật và tay nghề cao. Đây là những yếu tố thuận lợi để Na Uy trở thành một nước công nghiệp phát triển. Dân số ít nên nhu cầu của thị trường trong nước nhỏ và ngoại thương đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế Na Uy. Từ năm 1990, Na Uy luôn đạt mức thặng dư trong cán cân thanh toán quốc tế (trừ năm 1998 là cân bằng do giá dầu giảm và nhập khẩu tăng). Xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ chiếm tới 46,6% GDP. Xuất khẩu dầu khí là nguồn thu nhập quan trọng nhất của Na Uy (chiếm 1/3 giá trị xuất khẩu). Na Uy chủ yếu buôn bán với các đối tác chính trong khu vực EU như Anh, Đức, Hà Lan, Pháp, Thụy Điển, Đan Mạch và một số đối tác ngoài khu vực như Trung Quốc và Mỹ.

Mặc dù sản lượng dầu khí sụt giảm, Na Uy vẫn duy trì được nguồn thu ngân sách thông qua quỹ đầu tư quốc gia lớn nhất thế giới, có giá trị 870 tỷ USD tính đến tháng 12.2014 và sử dụng khoảng 4% mỗi năm để hỗ trợ tài chính công. Sau khi đạt tăng trưởng ấn tượng GDP trong 2004-2007, nền kinh tế Na Uy chậm lại vào 2008 và có chút suy giảm 2009 trước khi tăng trưởng trở lại những năm 2010-2014. Tuy nhiên ngân sách chính phủ vẫn giữ ở mức thặng dư và việc giảm giá dầu năm 2015 có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển của nền kinh tế khi chi phí sản xuất tăng cao sẽ cản trở các đầu tư tại vùng Biển Bắc.

Na Uy không tham gia vào khối EU sau khi thất bại trong việc trưng cầu dân ý năm 1994, tuy nhiên Na Uy cũng tham gia Hiệp định Khu vực kinh tế Châu Âu (EEA) và đóng góp một phần không nhỏ vào ngân sách của EU, là thành viên Khu vực Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), Ngân hàng Thế giới (WB), Tổ chức thương mại Thế giới (WTO), Ngân hàng phát triển xuyên Mỹ (IADB), Ngân hàng phát triển Châu Phi (AFDB), Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB), Ngân hàng Châu Âu về tái thiết và phát triển (EBRD), Ngân hàng Đầu tư Bắc Âu (NIB), Quỹ Phát triển Bắc Âu (NDF), Hội đồng Bắc Âu và Quỹ Dự án Bắc Âu (NOPEF).

## **2. Các ngành kinh tế mũi nhọn**

### ***Công nghiệp dầu khí***

Mùa xuân 1970 Na Uy tìm thấy các mỏ dầu lửa và khí đốt có trữ lượng lớn ở biển Bắc thuộc lãnh hải của Na Uy và ở miền Trung và Tây Nam Na Uy. Theo ước tính trữ lượng khí đốt của Na Uy khoảng trên 3.000 tỷ m<sup>3</sup> và trữ lượng dầu lửa khoảng 10 tỷ tấn. Na Uy đầu tư rất lớn cho ngành công nghiệp dầu khí. Xuất khẩu dầu khí chiếm hơn 50% giá trị xuất khẩu và đóng góp trên 10% cho thu nhập của cả nước (Na Uy chỉ đứng sau Ả rập Xê-út và Nga).

### ***Đóng tàu và vận tải biển***

Đây là một trong những ngành công nghiệp chủ yếu của Na Uy. Tàu biển của Na Uy được đóng và thiết kế để có thể chuyên chở được nhiều loại hàng hoá khác nhau và cung cấp các dịch vụ đa dạng như tàu chở dầu, hoá chất, than đá, xe ô tô, tàu phà chở khách cỡ lớn, tàu đặc chủng để chuyên chở khí đốt ở thể lỏng, tàu càn cầu, tàu kéo phục vụ cho khai thác dầu khí ngoài khơi, tàu đánh cá và tàu tuần tra



trên biển... Hiện nay Na Uy đứng thứ 3 thế giới về cung cấp các dịch vụ cho khai thác dầu khí ở ngoài khơi, thứ 2 (sau Mỹ) về đội tàu phục vụ cho khai thác dầu.

**Đánh bắt cá, nuôi trồng thủy sản và chế biến**

Đánh cá và nuôi trồng thủy sản là hai ngành quan trọng nhất dọc theo bờ biển của Na Uy, chủ yếu nuôi hai loại cá hồi (thịt vàng và thịt đỏ) để xuất khẩu. Na Uy có hàng trăm nhà máy chế biến hải sản dọc theo bờ biển. Hiện nay ngành thủy sản đã trở thành một lĩnh vực trong chương trình viện trợ phát triển của Na Uy cho các nước đang phát triển.

**Công nghiệp sản xuất giấy, bột giấy, gỗ xẻ**

Diện tích rừng của Na Uy chiếm hơn 1/5 diện tích cả nước và là nguồn cung cấp nguyên vật liệu quan trọng cho công nghiệp. Na Uy có khoảng 1.500 xí nghiệp sản xuất giấy, bột giấy và gỗ xẻ với khoảng 30.000 lao động. Sản phẩm của công nghiệp gỗ bao gồm gỗ tấm dùng trong xây dựng nhà ở, văn phòng làm việc, đồng đồ dùng gia đình và trang bị văn phòng.

**Thủy điện**

Na Uy có hơn 200.000 hồ nước ở trên núi và hệ thống sông, suối có độ dốc cao là tiềm năng thủy điện không nhỏ. Trước khi tìm ra dầu khí, thủy điện là nguồn cung cấp năng lượng lớn và là nguồn cung cấp năng lượng nhiều nhất cho công nghiệp và dân dụng. Công ty năng lượng lớn nhất của Na Uy là Norsk Hydzo được thành lập từ 1905.

**3. Các chỉ số kinh tế**

	2012	2013	2014	2015
<b>GDP (ppp)</b>	331,4 tỷ USD	333,5 tỷ USD	339,5 tỷ USD	352,8 tỷ USD
<b>Tăng trưởng GDP</b>	2,9%	0,6%	1,6%	0,9%
<b>GDP theo đầu người (USD)</b>	55.100	55.400	67.800	68.400
<b>GDP theo ngành (2011)</b>	Nông nghiệp: 1,7% - Công nghiệp: 41,8% - Dịch vụ: 56,5%			
<b>Lực lượng lao động</b>	2,645 triệu	2,694 triệu	2,724 triệu	2.777 triệu
<b>Tỷ lệ thất nghiệp</b>	3,2%	3,5%	3,4%	4,4%
<b>Tỷ lệ lạm phát</b>	0,6%	2,1%	2,0%	2%
<b>Mặt hàng nông nghiệp</b>	lúa mạch, lúa mì, khoai tây, thịt lợn, thịt bò, thịt bê, sữa, cá			
<b>Các ngành công nghiệp</b>	dầu mỏ và khí đốt, sản phẩm thực phẩm chế biến, đóng tàu, bột giấy và giấy, kim loại, hóa chất, gỗ, khai thác khoáng sản, dệt may, câu cá			
<b>Kim ngạch xuất khẩu</b>	166 tỷ USD	154,2 tỷ USD	150,2 tỷ USD	106.2 tỷ USD
<b>Mặt hàng chính</b>	dầu mỏ và các sản phẩm dầu mỏ, máy móc, thiết bị, kim loại, hóa chất, tàu, cá Đối tác chính: UK 21.8%, Netherlands 9.9%, Germany 17.6%, France 6.8%, Sweden 5.9%, US 4.4% (2014)			
<b>Kim ngạch nhập khẩu</b>	86,78 tỷ USD	92,83 tỷ USD	91,3 tỷ USD	71.95 tỷ USD
<b>Mặt hàng chính</b>	máy móc, thiết bị, hóa chất, kim loại, thực phẩm Đối tác chính: Sweden 11.5%, Germany 11.3%, China 10.4%, UK 6.4%, Denmark 5.7%, US 6.3% (2014)			

**III. QUAN HỆ NGOẠI GIAO – CHÍNH TRỊ VỚI VIỆT NAM**

Việt Nam và Na Uy thiết lập quan hệ ngoại giao ngày 25/11/1971. Na Uy trở thành một trong những nước phương Tây đầu tiên thiết lập quan hệ ngoại giao với nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa.



Năm 1978, ta đã từng lập Đại sứ quán tại thủ đô Oslo nhưng đến năm 1982 thì đóng cửa.

Năm 1996, Na Uy chính thức mở sứ quán thường trú tại Hà Nội nhân chuyến thăm của Thủ tướng Gro Harlem Brundtland tới Việt Nam. Ngày 23/12/2009, ta chính thức mở lại Đại sứ quán tại Na Uy, hiện Đại sứ quán đã đi vào hoạt động.

## 1. Các chuyến thăm cao cấp gần đây

Trong suốt hơn 40 năm qua, quan hệ hai nước phát triển tích cực và dần đi vào chiều sâu trên rất nhiều lĩnh vực: chính trị, kinh tế, văn hoá, xã hội. Hai nước đã trao đổi nhiều đoàn ở các cấp, kể cả ở cấp cao nhất. Phía Việt Nam: Thủ tướng Phạm Văn Đồng (1977), Thủ tướng Võ Văn Kiệt (1995), Thủ tướng Phan Văn Khải (1999), Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết (6/2008); Phó Thủ tướng Hoàng Trung Hải (6/2010). Phía Na Uy: Thủ tướng Gro Harlem Brundtlan (1996), Nhà Vua và Hoàng hậu Na Uy (2004), Thái tử Na Uy (2014).

Ngoài ra, gần đây nhất, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng và Thủ tướng Na Uy Erna Solberg đã có cuộc gặp bên lề Hội nghị thượng đỉnh An ninh hạt nhân lần thứ ba tại Hà Lan (24-25/3/2014).

Hai bên đã có những cơ chế hợp tác rất hiệu quả như Tham vấn chính trị (tổ chức được 4 phiên) và Đối thoại nhân quyền (tổ chức được 9 phiên) nhằm tăng cường hiểu biết và hợp tác trong những lĩnh vực cụ thể.

Na Uy tích cực hỗ trợ Việt Nam trong công cuộc đổi mới, xoá đói giảm nghèo và hội nhập quốc tế, quan tâm tới vấn đề dân chủ, nhân quyền, tôn giáo ở Việt Nam nhưng với cách tiếp cận khác so với Mỹ, EU và các nước Tây Âu khác, không dùng đó làm sức ép đối với viện trợ và quan hệ hai nước, chủ yếu trên tinh thần hợp tác và xây dựng. Na Uy cũng là nước có nhiều kinh nghiệm tại các diễn đàn và tổ chức quốc tế (như Liên Hợp quốc, Tổ chức thương mại thế giới (WTO), Ngân hàng thế giới (WB) v.v...), do đó hai bên hợp tác rất hiệu quả với nhau thông qua các kênh đa phương này

## 2. Cộng đồng người Việt Nam tại Na Uy

Hiện tại, cộng đồng người Việt Nam tại Na Uy khoảng hơn 20.000 người, đông nhất tại Bắc Âu, trong đó 90% có quốc tịch Na Uy, 60% có công ăn việc làm ổn định, trình độ học vấn của cộng đồng người Việt tại Na Uy nói chung không cao, đa số làm ăn buôn bán nhỏ, kinh doanh nhà hàng hoặc làm công ăn lương. Tại Na Uy có phần đông vẫn còn dè dặt, giữ khoảng cách với trong nước do thiếu thông tin về Việt Nam; một số tổ chức phản động hoạt động mạnh chống phá ta về dân chủ, tôn giáo, nhân quyền.

Theo đánh giá chung, cộng đồng người Việt Nam tại Na Uy có cuộc sống ổn định, cần cù, chăm chỉ làm ăn, tôn trọng luật pháp sở tại, hòa nhập tốt với xã hội Na Uy. Việc mở lại Đại sứ quán Việt Nam tại Na Uy trong năm 2009 đã tạo điều kiện cho cộng đồng người Việt tại Na Uy được bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp, là cầu nối hữu hiệu giữa cộng đồng người Việt tại đây với quê hương. Với sự hỗ trợ tích cực của Đại sứ quán ta tại Na Uy, tháng 5/2011, cộng đồng người Việt yêu nước ở Na Uy đã thành lập được “Hội người Việt quê hương” tại Na Uy nhằm đoàn kết những người yêu quê hương đất nước hướng về Tổ quốc.

## IV. QUAN HỆ KINH TẾ VỚI VIỆT NAM

### 1. Hợp tác thương mại

Kim ngạch thương mại hai chiều có xu hướng tăng nhanh nhưng vẫn còn thấp, chưa xứng với tiềm năng và quan hệ chính trị giữa hai nước, trong đó Việt Nam luôn xuất siêu. Các mặt hàng chủ yếu của Việt Nam sang Na Uy gồm hải sản, dệt may, giày dép, túi du lịch, rau quả, cà phê, chè, gia vị, cao su, sản phẩm gỗ, tinh dầu. Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chính từ Na Uy là các sản phẩm cơ khí, thiết bị viễn thông, phương tiện giao thông, máy văn phòng, hoá chất, phân bón, chất dẻo và kim loại.





Tháng 3/1994, Na Uy ký Hiệp định hàng dệt may theo chế độ hạn ngạch và bỏ chế độ hạn ngạch này vào năm 1998. Tháng 4/2005, Na Uy thành lập văn phòng đại diện của Telenor-một tập đoàn công nghệ thông tin lớn nhất của Na Uy và tháng 10/2010, Na Uy mở văn phòng đại diện của SN Power – công ty con thuộc tập đoàn năng lượng hàng đầu của Na Uy (Statkraft) tại Hà Nội (đây là công ty lớn nhất Na Uy hiện diện tại Việt Nam). Năm 2006, Na Uy thành lập Innovation Norway - bộ phận thương vụ trực thuộc Đại sứ quán Na Uy. Tháng 11/2006, hai bên đã ký Bản ghi nhớ (MOU) về hỗ trợ hợp tác thương mại Việt Nam-Na Uy và thành lập Tổ công tác song phương nhằm thúc đẩy các hoạt động kinh tế, thương mại hai nước. Na Uy là một trong những nước sớm kết thúc đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) với Việt Nam.

Tháng 5/2012, Việt Nam và Khối Mậu dịch tự do châu Âu EFTA (gồm Na Uy, Thụy Sĩ, Iceland và Liechtenstein) đã khởi động đàm phán Hiệp định Thương mại tự do FTA, đến nay đã tiến hành được 7 phiên, dự kiến phiên thứ 8 sẽ diễn ra vào tháng 5/2014 tại Geneva. Phía EFTA muốn hoàn tất đàm phán trong năm 2014. Tháng 7/2012, khối EFTA đã công nhận quy chế kinh tế thị trường cho Việt Nam.

Từ cuối năm 2008 đến nay, do chịu tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, kim ngạch xuất khẩu giữa hai nước giảm đáng kể từ 170,53 triệu USD năm 2008 còn 117,665 triệu USD trong năm 2009 (giảm 32%) và tăng đáng kể trở lại trong năm 2010-2014 với mức trung bình 250-300 triệu USD (trong đó Việt Nam nhập siêu).

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam vào Na Uy là giày dép, dệt may, đồ gỗ trang trí nội thất, hải sản, hạt điều, các sản phẩm từ chất dẻo. Các mặt hàng nhập khẩu chính từ Na Uy là thủy sản, phân bón, sắt thép, sản phẩm hóa chất, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải... Theo báo chí Na Uy, đối thủ cạnh tranh của Việt Nam tại Na Uy lớn nhất hiện nay là Trung Quốc. Thái Lan chỉ nhỉnh hơn Việt Nam về thị phần xuất khẩu hải sản, rau quả, hàng công nghiệp nhẹ và máy tính, linh kiện. Chuyên thăm Việt Nam của Bộ trưởng Công Thương Na Uy Trond Giske vào đầu tháng 4/2013 đã tích cực thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại đầu tư giữa hai nước.

Năm	Việt Nam xuất khẩu	Việt nam nhập khẩu	Tổng kim ngạch	Mức tăng (%)
2006	38,06	23,53	<b>61,58</b>	22%
2007	49,15	24,59	<b>73,74</b>	17%
2008	93,78	76,75	<b>170,53</b>	58%
2009	51,429	66,236	<b>117,665</b>	-45%
2010	74,09	129,51	<b>203,6</b>	43%
2011	89,77	165,97	<b>255,75</b>	21%
2012	125,796	131,281	<b>257,077</b>	0,1%
2013	109,557	131,216	<b>240,773</b>	-6,6%
2014	117,676	190,121	<b>307,797</b>	28%
2015	103.660	208.874	<b>312.5</b>	

*Kim ngạch XNK giữa Việt Nam - Na Uy - Đơn vị triệu USD - nguồn Tổng Cục Hải quan*

## 2. Hợp tác đầu tư

Tính ngày 3/2015, Na Uy có 30 dự án đầu tư tại Việt Nam với tổng vốn đầu tư đăng ký 120,8 triệu USD, đứng thứ 38/101 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam. Quy mô bình quân của một dự án là 13,5 triệu USD, đây là tỷ lệ khá thấp so với tỷ lệ trung bình của toàn bộ các dự án trên 16,1 triệu USD. Các dự án của Na Uy chủ yếu tập trung trong lĩnh vực chế biến gỗ, vật liệu xây dựng và trang trí nội thất; nông lâm nghiệp, thủy sản, thông tin và truyền thông.

Các nhà đầu tư Na Uy tập trung trong lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo với 7 dự án, có tổng vốn đầu tư đăng ký 40,5 triệu USD (chiếm 37% về số dự án và 61% về số vốn đầu tư đăng ký); đứng thứ 2 là lĩnh vực nông lâm, thủy sản có 4 dự án với tổng vốn đầu tư 23,5 triệu USD (chiếm 21% số dự án và 35% vốn đầu tư); tiếp theo là lĩnh vực giáo dục đào tạo, vận tải kho bãi, lưu trú ăn uống, thông tin và





truyền thông. Vốn đầu tư của Na Uy chủ yếu theo hình thức 100% vốn nước ngoài, hiện đang hoạt động tại 7 địa phương. Tính đến nay, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa có dự án đầu tư trực tiếp sang Na Uy.

Thông qua Innovation Norway, các doanh nghiệp Na Uy tích cực cử đoàn sang tìm hiểu khả năng đầu tư ở thị trường Việt Nam trong lĩnh vực đóng tàu, hàng hải, chế biến thủy sản. Hiện có gần 40 doanh nghiệp Na Uy đang hoạt động tại Việt Nam, tập trung chủ yếu ở Tp. Hồ Chí Minh, Vũng Tàu, Hà Nội, Khánh Hòa, Bình Dương, Hải Phòng.

### 3. Hợp tác phát triển

Quan hệ HTPT Việt Nam-Na Uy được nối lại kể từ khi hai nước ký Hiệp định khung về HTPT vào tháng 10/1996. Trước đây, chính sách viện trợ của Na Uy tập trung chủ yếu cho các nước Châu Phi, viện trợ cho Việt Nam được lấy từ Quỹ viện trợ khu vực trung bình 5-6 triệu USD/năm. Tổng viện trợ của Na Uy dành cho ta đến nay đạt hơn 200 triệu USD. Năm 2013, Na Uy viện trợ khoảng 20 triệu USD cho Việt Nam.

Na Uy là một trong những nhà tài trợ lớn nhất cho Việt Nam trong Chương trình LHQ về giảm phát thải khí nhà kính thông qua việc hạn chế mất rừng và suy thoái rừng (UNREDD). Tháng 12/2012, hai bên đã ký Tuyên bố chung về “Hợp tác thực hiện sáng kiến REDD+ cho những nước đang phát triển”, và Na Uy đã cam kết tiếp tục tài trợ hơn 30 triệu USD cho Chương trình UN-REDD Việt Nam giai đoạn II (2013-2015) đang bắt đầu triển khai thí điểm tại 6 tỉnh Lào Cai, Bắc Kạn, Hà Tĩnh, Bình Thuận, Lâm Đồng, Cà Mau. Bên cạnh đó, các dự án trong nhiều lĩnh vực như giáo dục, y tế, quản lý tài nguyên thiên nhiên, năng lượng tái tạo... do Na Uy tài trợ cũng đang được triển khai hiệu quả, góp phần hỗ trợ Việt Nam hoàn thành trước thời hạn các Mục tiêu phát triển Thiên niên kỷ của LHQ.

Khối lượng viện trợ của Na Uy tuy nhỏ nhưng thủ tục và quy trình viện trợ rất linh hoạt, cụ thể là sau khi Chính phủ Na Uy thông báo cam kết về số lượng viện trợ hàng năm cho Việt Nam, quy trình tiếp theo được thực hiện phù hợp với những quy định của Việt Nam.

Bên cạnh đó, Na Uy cũng có Chương trình tín dụng ưu đãi cho các dự án cấp nước, xử lý nước thải và chất thải rắn tại các tỉnh ở Việt Nam: giai đoạn 1 từ năm 2011 trị giá 34 triệu EUR, giai đoạn 2 từ năm 2013 trị giá 44 triệu EUR, thời gian vay là 12,5 năm gồm 30 tháng ân hạn, lãi suất vay 0%. Ngân hàng KfW Đức được phía Na Uy và Bộ Tài chính thống nhất lựa chọn cung cấp khoản vay thương mại, Chính phủ Na Uy cam kết hỗ trợ toàn bộ lãi suất và các khoản phí.

### 4. Hợp tác giáo dục - đào tạo, văn hóa và các lĩnh vực khác

- **Về văn hóa:** Hợp tác văn hóa giữa Việt Nam và Na Uy ngày càng được tăng cường trong thời gian qua. Từ 2007, Na Uy bắt đầu viện trợ cho lĩnh vực văn hóa tại Việt Nam thông qua Dự án Transposition kết nối 12 tổ chức nghệ thuật (Nhà hát, Nhạc viện...), tổ chức các chương trình hòa nhạc chung, các lớp tập huấn, các chuyên tu nghiệp ngắn ngày cho học sinh, sinh viên và các nghệ sỹ, hỗ trợ công tác giảng dạy âm nhạc, giúp phát triển thư viện và lưu trữ tư liệu, cũng như hỗ trợ bảo dưỡng nhạc cụ. Dự án Transposition giai đoạn 2 (2012-2015) tập trung hợp tác đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng quản lý nghệ thuật cho Việt Nam thông qua việc tổ chức các Hội thảo ở Việt Nam.

Tuy nhiên, do khoảng cách về địa lý và hạn chế về ngân sách, nên ta ít có hoạt động giới thiệu văn hóa, nghệ thuật của Việt Nam tại Na Uy. Nhân dịp 40 năm thiết lập quan hệ ngoại giao (25/11/1971-25/11/2011), hai bên đã phối hợp tổ chức “Những ngày văn hóa Việt Nam tại Na Uy” với tâm điểm là chương trình “Hồn Sen Việt” với các tiết mục ca múa nhạc dân tộc đặc sắc.

- **Về giáo dục đào tạo:** Na Uy cung cấp học bổng cho lưu học sinh Việt Nam theo chương trình học bổng sinh viên quốc tế, hỗ trợ đào tạo nâng cao năng lực cho cán bộ giảng viên và cán bộ nghiên cứu thuộc các trường ĐH và Viện nghiên cứu của Việt Nam (trường ĐH Nha Trang, Trường ĐH Nông



ngành I, Trường ĐH Bách khoa Hà Nội). Hàng năm, Na Uy có chương trình học bổng của Cơ quan Hợp tác phát triển Na Uy (NORAD) dành cho đào tạo cử nhân và thạc sĩ trong các trường ĐH tại Na Uy hoặc ở một số nước khác, trong đó có Việt Nam (Chương trình mới được Bộ Giáo dục và Đào tạo phê duyệt tháng 7/2007 và bắt đầu tuyển sinh sau đại học từ năm học 2007-2008 tại trường ĐH Nha Trang).

Phía Na Uy cũng tích cực giúp đỡ Việt Nam đào tạo cán bộ trong các lĩnh vực Na Uy có thế mạnh như nhân quyền và gìn giữ hòa bình. Ngày 7/9/2010, Na Uy khai trương chương trình thạc sĩ đầu tiên về nhân quyền hợp tác giữa khoa Luật, Đại học Oslo và khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội.

Na Uy cũng đã tích cực hỗ trợ ta xây trường nội trú cho trẻ em thiếu số ở Điện Biên, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế và Quảng Nam, đồng tài trợ dự án giáo dục tiểu học cho trẻ em khó khăn, giúp soạn thảo Từ điển dân tộc học, giúp Bảo tàng dân tộc học di chuyển một ngôi nhà Chăm truyền thống từ Ninh Thuận và dựng lại khuôn viên Bảo tàng để phục vụ cho việc nghiên cứu đời sống của người dân tộc thiểu số.

- **Về du lịch:** Từ tháng 5/2005, ta đã miễn thị thực dưới 15 ngày cho công dân Bắc Âu, trong đó có Na Uy. Khách du lịch Na Uy đến Việt Nam năm 2013 đạt 21.157 người.

- **Về an ninh quốc phòng:** Bộ Công an với các cơ quan hữu quan của Na Uy chưa có nhiều quan hệ, chủ yếu trong khuôn khổ Đối thoại nhân quyền. Từ 2007-2008, Na Uy giúp đào tạo một số cán bộ Công an nâng cao năng lực về nhân quyền và đào tạo sỹ quan cảnh sát LHQ làm nhiệm vụ gìn giữ hòa bình tại các quốc gia, khu vực hay xảy ra xung đột.

## V. HỢP TÁC VỚI VCCI

### 1. Thỏa thuận hợp tác đã ký kết

- Liên đoàn Giới chủ Na Uy - NHO (6/2004)

### 2. Hoạt động đã triển khai

- Tháng 6/2004, Phó Chủ tịch VCCI Hoàng Văn Dũng đã đi thăm và làm việc với Liên đoàn giới chủ Na Uy (NHO). Liên đoàn Giới chủ Na Uy được thành lập năm 1900, là một tổ chức đại diện giới doanh nghiệp chủ yếu của Na Uy có 16000 doanh nghiệp hội viên trên toàn lãnh thổ Na Uy. Hai bên đã ký kết Thỏa thuận hợp tác theo đó VCCI sẽ đề xuất hướng hợp tác ưu tiên để NHO kiến nghị với Cơ quan phát triển quốc tế của Na Uy cùng tiến hành các hoạt động hỗ trợ tăng cường năng lực tổ chức giới chủ Việt Nam và giới thiệu mô hình giải quyết tranh chấp lao động cho Việt Nam.

- Ngày 2/11/2004 tại Hà Nội, VCCI đã chủ trì tổ chức Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam – Na Uy nhân chuyến thăm chính thức Việt Nam của Vua và Hoàng hậu Na Uy cùng đoàn 100 doanh nghiệp tháp tùng. Trong khuôn khổ Diễn đàn, 04 Hội thảo chuyên đề về các lĩnh vực tiêu biểu nhất của Na Uy đã được song song tổ chức : Nhiệt điện, Dầu khí, Công nghiệp hàng hải, Thương mại. Các doanh nghiệp Na Uy cũng đã có chương trình tiếp xúc riêng với một số doanh nghiệp Việt Nam trong các lĩnh vực hàng thủ công mỹ nghệ, sơn mài, nội thất.

- Từ năm 2005 đến nay, VCCI và NHO đã tiến hành các hoạt động triển khai Bản Thỏa thuận hợp tác ký kết năm 2004. Hai bên đã thực hiện một số hội thảo trong các lĩnh vực : hướng nghiệp, tranh chấp giữa giới chủ và người lao động, đàm phán thương mại ...

- Tháng 6/2008 - Tổ chức đoàn doanh nghiệp tháp tùng Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết thăm chính thức Áo, Na Uy và Hy Lạp

- Tháng 3/2014 – VCCI phối hợp với đối tác Na Uy tổ chức hội thảo “Thương mại và đầu tư: Đổi mới để Tăng trưởng Xanh” tại Tp. HCM ngày 21/3/2014 nhân chuyến thăm chính thức Việt Nam của Thái tử Na Uy Haakon



## VI. THÔNG TIN HỮU ÍCH

### 1. Địa chỉ hữu ích

Đơn vị - Địa chỉ	Tel/Fax	Email/Website
<b>Việt Nam</b>		
Ban Quan hệ quốc tế, VCCI <i>Số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội</i>	T: 84-4-35771380	<a href="mailto:ducva@vcci.com.vn">ducva@vcci.com.vn</a>
Đại sứ quán Vương quốc Na Uy tại Việt Nam <i>Room.701, 56 Ly Thai To Str., Hoan Kiem Dist., Hanoi</i>	T: 84-4-48262111 F: 84-4-48260222	
<b>Na Uy</b>		
NHO – Confederation of Norwegian Enterprise <i>P.O.Box 5250 Majorstuen N-0303 Oslo, Norway</i>	T: + 47 23 08 80 00 F: + 47 23 08 80 00	<a href="mailto:firmapost@nho.no">firmapost@nho.no</a>
Đại sứ quán Việt Nam tại Đan Mạch (kiêm nhiệm Na Uy) <i>Gammel Vartov Vej 20 – 2900 Hellerup Copenhagen</i>	T: 39184182 F: 39184171	<a href="mailto:embvndk@hotmail.com">embvndk@hotmail.com</a>

### 2. Các thông tin khác

\*Website [CIA – The World Factbook](#)

\*Website [Bộ Ngoại giao Việt Nam](#)



**Bảng 1. Xuất khẩu VN – Na Uy 2015**

Nước/Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng báo cáo		Cộng dồn đến hết tháng báo cáo	
		Lượng	Tri giá (USD)	Lượng	Tri giá (USD)
<b>NAUY</b>			<b>12.156.392</b>		<b>103.660.416</b>
Hạt điều	Tấn	160	1.222.603	937	7.029.924
Sản phẩm từ chất dẻo	USD		325.999		3.484.587
Túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù	USD		179.527		5.857.195
Gỗ và sản phẩm gỗ	USD		693.989		7.589.111
Hàng dệt, may	USD		3.883.716		23.095.770
Giày dép các loại	USD		1.699.830		12.959.480
Sản phẩm từ sắt thép	USD		186.251		869.424
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	USD		231.281		6.886.218
Phương tiện vận tải và phụ tùng	USD				239.633

**Bảng 2. Nhập khẩu VN – Na Uy 2015**

Nước/Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng báo cáo		Cộng dồn đến hết tháng báo cáo	
		Lượng	Tri giá (USD)	Lượng	Tri giá (USD)
<b>NAUY</b>			<b>25.672.340</b>		<b>202.874.731</b>
Hàng thủy sản	USD		7.078.043		78.984.295
Sản phẩm hóa chất	USD		227.225		2.779.856
Phân bón các loại	Tấn	1.182	559.168	29.565	13.774.032
Sản phẩm từ sắt thép	USD		721.428		7.391.746
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	USD		12.703.416		67.411.304