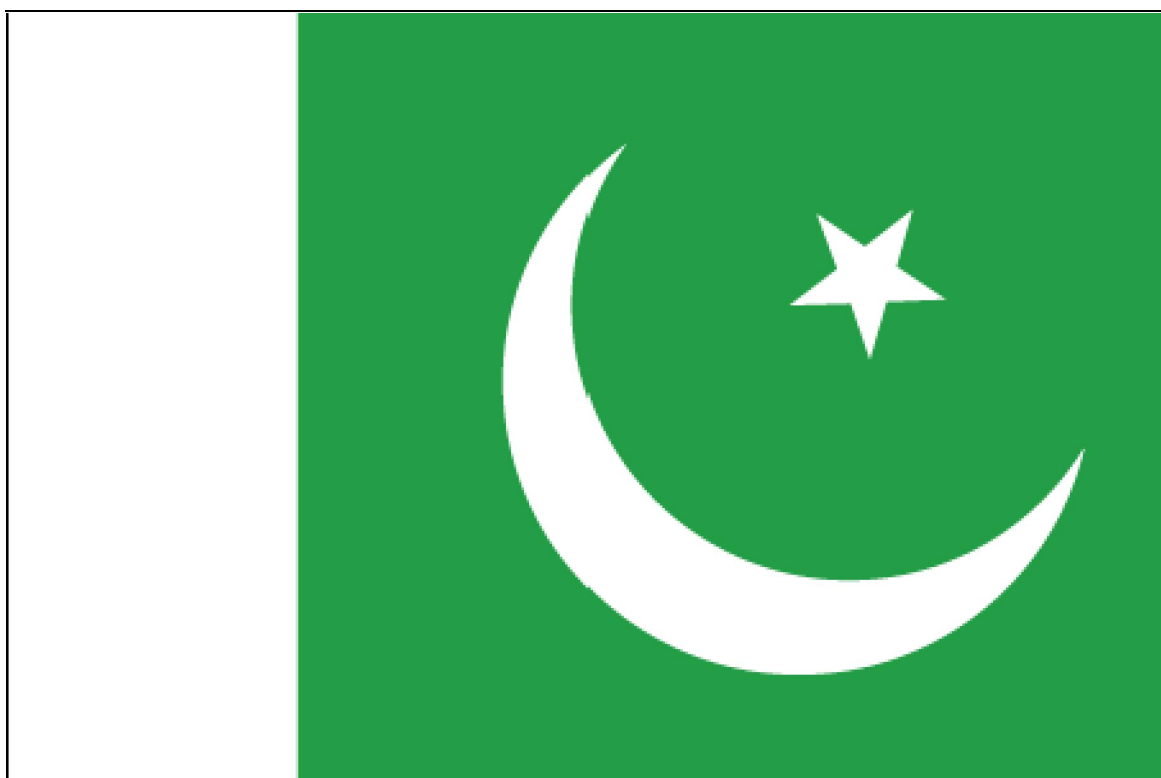




CỤC XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI  
VIETNAM TRADE PROMOTION AGENCY

## H S TH TR NG PAKISTAN



Hà Nội, 2012

M C L C

<b>I. Giới thiệu khái quát .....</b>	<b>- 3 -</b>
1.1 Thông tin cơ bản.....	- 3 -
1.2 Điều kiện tự nhiên.....	- 3 -
1.3 Khí hậu.....	- 3 -
1.4 Xã hội.....	- 4 -
1.5 Thể chế và các cơ quan hành chính .....	- 4 -
1.5.1 Thể chế .....	- 4 -
1.5.2 Các cơ quan hành chính.....	- 4 -
1.6 Hệ thống pháp luật .....	- 5 -
1.7 Lịch sử .....	- 5 -
1.8 Văn hóa .....	- 5 -
1.9 Giáo dục .....	- 5 -
1.10 Ngày nghỉ, lễ tết.....	- 5 -
1.11 Giới làm việc .....	- 5 -
<b>II. Tình hình phát triển kinh tế, thương mại và xuất khẩu Pakistan.....</b>	<b>- 7 -</b>
2.1 Kinh tế .....	- 7 -
2.1.1 Tổng quan tình hình phát triển kinh tế .....	- 7 -
2.1.2 Các ngành kinh tế trọng điểm.....	- 7 -
2.2 Thương mại.....	- 8 -
2.3 Xuất khẩu .....	- 9 -
2.4 Cơ sở hạ tầng kinh tế .....	- 9 -
2.5 Quan hệ quốc tế .....	- 9 -
<b>III. Quan hệ hợp tác Việt Nam - Pakistan.....</b>	<b>- 11 -</b>
3.1 Quan hệ chính trị - ngoại giao.....	- 11 -
3.2 Quan hệ kinh tế - thương mại.....	- 11 -
3.3 Hợp tác xuất khẩu .....	- 12 -
<b>IV. Môi trường cơ bản khi kinh doanh với Pakistan.....</b>	<b>- 13 -</b>
4.1 Các quy định về xuất nhập khẩu .....	- 13 -
4.1.1 Chứng từ nhập khẩu .....	- 13 -
4.1.2 Các mặt hàng cấm nhập khẩu.....	- 13 -
4.1.3 Các mặt hàng hạn chế nhập khẩu.....	- 14 -
4.1.4 Thuế nhập khẩu.....	- 14 -
4.2 Chính sách thuế và thuế suất.....	- 15 -
4.3 Quy định về bao gói, nhãn mác.....	- 16 -
4.4 Quy định về an toàn vệ sinh.....	- 16 -
4.5 Quy định về thủ tục .....	- 16 -
4.6 Khu vực thuế miễn thuế.....	- 17 -
4.7. Quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật hàng hoá và dịch vụ .....	- 17 -
4.8 Thành lập doanh nghiệp.....	- 18 -
4.9 Hệ thống phân phối.....	- 19 -
4.10 Văn hoá kinh doanh.....	- 20 -
4.11 Những vấn đề cần lưu ý khác.....	- 22 -

**a ch h u ích.....- 24 -**  
**Tài li u tham kh o.....- 25 -**

## I. Giới thiệu khái quát

### 1.1 Thông tin cơ bản

**Tên chính thức:** Nước Cộng hòa Hồi giáo Pakistan

**Thủ đô:** Islamabad

**Giáp giới:** Phía Đông giáp Ấn Độ, phía Nam giáp biển Ả-rập, phía Tây Nam giáp Iran, phía Tây và Bắc giáp Afghanistan, phía Đông Bắc là Kashmir giáp với Trung Quốc.

**Diện tích:** 796.095 km<sup>2</sup>

**Dân số:** 190,2 triệu người (ước tính tính tới tháng 7/2012), trong đó 14 triệu trẻ em dưới 15 tuổi; 64 triệu người từ 15-64 tuổi; 65 triệu người trên 64 tuổi chiếm 4,2%.

**Ngày quốc khánh:** 23/3/1956 (Pakistan Day).

**Ngày độc lập:** 14/8/1947 (tách khỏi Ấn Độ Anh).

**Dân tộc:** Pakistan có trên 50 dân tộc, trong đó lớn nhất là người Punjab, Sindhi, Pashtun (còn gọi là Pathan), Muhajirs và Baloch.

**Tôn giáo:** Hồi giáo là quốc giáo. Trên 97% dân số theo Hồi giáo trong đó dòng Sunni chiếm 77%, dòng Shi'a chiếm 20%. Hindu 1,5%; Thiên chúa 1% và một số tôn giáo khác.

**Các thành phố lớn:**

- +Islamabad (Thủ đô- 800 nghìn người);
- +Quetta (Thị trấn Balochistan-trên 3 triệu người);
- +Peshawar (Thị trấn biên giới Tây Bắc);
- +Lahor (thị trấn Punjab - trên 5 triệu người) và
- +Karachi (thị trấn Sind - trên 9 triệu người).

**Ngôn ngữ:** Ngôn ngữ chính: Urdu (nhân ngữ chiếm 8%). Tiếng Anh là ngôn ngữ hành chính, được sử dụng rộng rãi. Các ngôn ngữ địa phương khác như Punjabi 48%, Sindhi 12%, Balochi 3%, Pashtu 8%, Brahui 1%, Hindko 2%, Burahui và các ngôn ngữ khác 1%.

**Đơn vị tiền tệ:** Rupee Pakistan.

### 1.2 Địa điểm tự nhiên

Các cao nguyên phía Bắc và phía Tây Pakistan gồm các dãy núi Karakoram và Pamir cao nguyên, gồm các đỉnh như núi cao nhất thế giới, như K2 (28,250 ft; 8,611 m) và Nanga Parbat (26,660 ft; 8,126 m). Cao nguyên Balochistan nằm phía Tây, và sa mạc Thar và một số sa mạc rộng khác nằm ở Punjab và Sind, nằm phía Đông. Sông Indus dài 1,609 km (1,000 dặm) và các phụ lưu của nó chảy xuyên qua thung lũng Kashmir vào Biển Ả-rập.

Pakistan có biên giới dài 1.046 km.

### 1.3 Khí hậu

Pakistan là một quốc gia có khí hậu nhiệt đới gió mùa. Một năm có 4 mùa tại Pakistan. Mùa Đông từ tháng 12 - 2; mùa Xuân từ tháng 3-4; mùa Hè từ tháng 5-9 và mùa Thu từ tháng 10-11. Vào mùa hè, nhiệt độ khu vực miền Trung và miền Nam có thể lên tới 45°C. Khu vực miền Bắc ôn hòa. Thời gian từ giữa tháng 7- tháng 8 là mùa mưa, lượng mưa có thể từ 38-51mm tại khu vực nông thôn, 152 - 203 mm tại các thung lũng miền núi phía Bắc.

### 1.4 Xã h i

Xã h i Pakistan ph n l n theo ch th b c, v i s tôn tr ng l n dành cho các giá tr truy n th ng H i giáo. Nh ng th p k g n ây ã ch ng ki n s xu t hi n c a m t t ng l p trung l u t i các thành ph nh Karachi, Lahore, Rawalpindi, Hyderabad, Faisalabad, Multan và Peshawar, nh ng ng i mu n theo m t khuynh h ng ôn hoà h n. Các khu v c phía tây b c, giáp gi i v i Afganistan ch y u v n r t b o th và v n tuân theo các truy n th ng b t c t hàng th k tr c.

### 1.5 Th ch và c c u hành chính

#### 1.5.1 Th ch

Pakistan là chính th C ng hòa theo th ch Liên bang.

C quan hành pháp: T ng th ng là nguyên th qu c gia, Th t ng và n i các chính ph . T i các bang có Chính ph bang (g m Vi n l p pháp bang, chính quy n bang). ng u là Th hi n Bang.

C quan l p pháp: Qu c h i l ng vi n (Majlis-e-Shoora) g m Th ng vi n 100 gh (Senate) và Qu c h i 342 gh (National Assembly).

C quan t pháp: Toà án T i cao H i giáo Liên bang, còn c g i là Shari'a Court. (Chánh án do T ng th ng b nhi m); t i các bang có Toà th ng th m.

#### 1.5.2 C c u hành chính

Qu c h i là c quan l p pháp cao nh t g m 2 vi n: Th ng ngh vi n và H ngh vi n. H ngh vi n c b u trên c s ph thông u phi u v i nhi m k 5 n m. Th ng ngh vi n có i di n bình ng gi a các t nh. Qu c h i b u nguyên th qu c gia là T ng th ng v i nhi m k 5 n m.

Chính ph là c quan hành pháp cao nh t. Chính ph g m Th t ng, các B tr ng Liên bang và các qu c v khanh.

C quan t pháp cao nh t là toà án t i cao. Chánh án toà án t i cao do T ng th ng b nhi m.

V m t hành chính: Pakistan chia làm 4 bang là Punjab, Sind, Baluchistan và bang biên gi i Tây B c và m t s lãnh th tr c thu c Chính ph trung ng nh Azad Kashmir, m t s vùng b l c và th ô.

T i các bang có chính ph bang (Vi n l p pháp bang, chính quy n bang và toà th ng th m). ng u là Th hi n Bang.

**Các ng chính tr** : Pakistan có nhi u ng chính tr , trong ó có các ng l n nh :

- ng Nhân dân Pakistan (PPP): PPP c thành l p tháng 12/1967.
- Liên oàn H i giáo Pakistan (PML).

### 1.6 H th ng pháp lu t

H i n pháp: H i n pháp u tiên c thông qua ngày 12/4/1973, b t m ng ng 5/7/1977 và ph c h i có s a i ngày 30/12/1985, t m ng ng 15/10/1999 và ph c h i 31/12/2002. H i n nay H i n pháp ã c s a i theo S c L nh Khuôn kh Lu t (Legal Framme Order) do T ng th ng Musharraf ban hành và có hi u l c 31/12/2003.

H th ng lu t pháp: d a trên Lu t c a Anh, có ch nh s a phù h p v i nhà n c H i giáo, ch p nh n tài phán c a Lu t H i giáo, có xem xét.

### 1.7 L ch s

Tr c ngày c l p, n c Pakistan ngày nay là m t b ph n trong ti u l c a n thu c qu c Anh. Sau i chi n th gi i l n th hai, phong trào u tranh òi c l p dân t c trên th gi i và ti u l c a n lan r ng và phát tri n. qu c Anh bu c ph i trao tr c l p cho khu v c ti u l c a, hình thành hai qu c gia: n và Pakistan.

N m 1947: Pakistan giành c c l p. Ngày 23/3/1956: Pakistan tuyên b thành l p n c C ng hòa H i giáo.

### 1.8 V n hóa

o H i nh h ng, chi ph i i s ng, kinh t , chính tr ... c a ng i dân Pakistan. Ng i theo o H i t ng kinh 5 l n trong ngày vào lúc: bình minh, tr a, chi u, hoàng hôn và t i. Th Sáu là ngày ngh thánh c a o H i. M i c a hàng u óng c a.

Trong su t tháng n chay Ramadan t t c ng i theo o H i u ph i Fasting (nh n n, u ng, hút thu c, nhai k o) t bình minh cho n chi u t i và không c làm vi c quá 6 ti ng m t ngày.

### 1.9 Giáo d c

S ng i bi t c, bi t vi t t 37,8%, nam: 50%; n 24,4%.

Giáo d c ti u h c c mi n phí, nh ng do khó kh n v kinh t nhi u tr em ph i b h c. Chính ph chú ý n phát tri n giáo d c, c bi t là ào t o các chuyên gia k thu t.

### 1.10 Ngày ngh , l t t

- (1) L quan tr ng nh t Pakistan là tháng n chay, sau tháng n chay m i n m l i có s bi n i v th i gian.
- (2) Ngày 13,14 tháng 3 là ngày l r a t i.
- (3) Ngày 23 tháng 3 là ngày Qu c khánh (Pakistan Day).
- (4) Ngày 14 tháng 5 là ngày sinh nh t c a nhà Tiên Tri Muhammad.
- (5) Ngày 14 tháng 8 hàng n m là ngày c l p c a Pakistan.
- (6) Ngày 25 tháng 12 Ngày sinh nh t Qu c ph Jinnad.

### 1.11 Gi làm vi c

T i Pakistan, th i gian làm vi c trong tu n kéo dài t th Hai t i th Sáu. Gi làm vi c c ng có s khác nhau, nh ng nhìn chung:

## H s th tr ng Pakistan

---

Gi làm vi c b t u t 8h30 sáng và k t thúc lúc 5h00 chi u t th Hai t i Th N m, tr Islamabad b t u lúc 8h00 sáng và k t thúc lúc 4h30 chi u.

Vào th Sáu, h u h t các v n phòng nhà n c óng c a vào bu i tr a c u nguy n vào th Sáu, nh ng s m c a l i vào sáng th B y.

## II. Tình hình phát triển kinh tế, thương mại và xuất khẩu Pakistan

### 2.1 Kinh tế

#### 2.1.1 Tổng quan tình hình phát triển kinh tế

Với dân số trên 180 triệu người, Pakistan là quốc gia có nền kinh tế lớn thứ hai Nam Á. Năm 2010-2011, do phải chịu tác động của khủng hoảng chính trị, các thị trường đầu tư nên kinh tế tại Pakistan gặp nhiều khó khăn. Trong năm 2011, mức tăng trưởng kinh tế của Pakistan giảm 1,4%, thâm hụt thương mại tăng 3,4% GDP và lạm phát lên tới 14%. Sản xuất công nghiệp giảm đáng kể do thiếu hụt năng lượng kéo dài. Tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ thiếu việc làm tăng cao. Hơn nữa, tình trạng đói nghèo ngày càng tăng với 22,3% dân số sống dưới mức nghèo khổ là hậu quả trực tiếp của những khó khăn về kinh tế.

Triển vọng phát triển kinh tế của Pakistan trong năm 2012 vẫn chưa thể dự đoán chính xác do ảnh hưởng của những bất ổn chính trị năm 2011. Hàng ngàn nhân công trong ngành nông nghiệp bị mất việc làm và chi phí tái xây dựng tính bằng hàng tỷ USD. Do vậy, tình hình kinh tế Pakistan vẫn yếu kém và bất ổn.

#### Bảng 1: Một số chỉ số kinh tế chính của Pakistan

	2009	2010	2011	2012*	2013*
GDP (tỷ USD)	161,82	176,87	210,57	233,48	244,90
Tăng trưởng GDP (%)	1,7	3,8	2,4	3,4	3,5
GDP bình quân đầu người (USD)	962	1.030*	1.201*	1.305	1.342
Tăng trưởng (tính theo % so với GDP)	60,7	61,5	60,1	61,7	60,1
Tỷ lệ lạm phát (%)	17,6	10,1	13,7*	12,0	12,5
Tỷ lệ thất nghiệp (% trong tổng lực lượng lao động)	5,5	5,6	6,0	7,7	9,2
Tài khoản vãng lai (tỷ USD)	-9,26	-3,95	0,44	-4,46	-5,08
Tài khoản vãng lai (% so với GDP)	-5,7	-2,2	0,2	-1,9	-2,1

Nguồn: Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF); Ngân hàng Thế giới (World Bank).

Ghi chú: \*Số liệu ước tính

#### 2.1.2 Các ngành kinh tế trọng điểm

Nông nghiệp là ngành kinh tế quan trọng (đóng góp khoảng 20,9% GDP) với các sản phẩm chính là lúa gạo, lúa mì, bông và mía đường, thuốc lá...

Ngành công nghiệp quan trọng nhất của Pakistan là dệt may, chiếm khoảng 60% kim ngạch xuất khẩu, 46% giá trị sản xuất công nghiệp, 38% lực lượng lao động. Khai khoáng là ngành công nghiệp lớn thứ hai của Pakistan.

Pakistan hiện là nước xuất khẩu nguyên liệu bông lớn thứ 3 và là nhà cung cấp bông, sợi bông thặng dư trên thế giới. Diện tích trồng bông tại Pakistan vào khoảng 3,23 triệu ha, năng suất đạt 18 triệu ki-lô-gam/năm, chiếm tỷ trọng nguyên liệu của Pakistan chiếm 10% tổng nhu cầu bông thế giới, nên chất lượng ngày càng giảm sút. Các sản phẩm bông xuất khẩu của Pakistan phù hợp sản xuất những mặt hàng quần áo, khăn mặt...



## H s th tr ng Pakistan

Các ngành công nghiệp khác nhau chủ yếu là dệt may, gỗ, da giày, thực phẩm... sản xuất hóa chất và công nghiệp sắt thép cũng đóng vai trò quan trọng trong các ngành công nghiệp của nước này.

### 2.2 Thương mại

Mặc dù tình hình chính trị và kinh tế khó khăn, Pakistan từng bước thể hiện tiến bộ trong thương mại và xuất nhập khẩu trong khuôn khổ các tổ chức thương mại thế giới (WTO), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (World Bank). Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu chiếm 35% GDP của Pakistan.

Ba thị trường xuất khẩu chính của Pakistan là Hoa Kỳ (chiếm 27%), Các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất - UAE (7%) và Afghanistan (6,5%). Các mặt hàng xuất khẩu chính của Pakistan là bông, hàng dệt, quần áo và ngũ cốc.

Ba thị trường cung cấp chính mà Pakistan nhập khẩu là Ả Rập Xê Út (chiếm 11% tổng nhập khẩu của Pakistan), Các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất - UAE (11%) và Trung Quốc (11%). Pakistan chủ yếu nhập khẩu nhiên liệu, dầu, phân bón, thuốc trừ sâu, phân bón và chè. Pakistan cũng nhập khẩu máy móc, phân bón từ Hoa Kỳ, Nhật Bản và Úc và nhập khẩu xăng dầu, phân bón từ các nước Trung Đông như Cô-oét và Ả Rập Xê-út.

**Bảng 2: M t s ch s th ng m i c a Pakistan**

	2007	2008	2009	2010	2011
Nhập khẩu hàng hóa (t USD)	32.590	42.329	31.668	37.810	44.040
Xuất khẩu hàng hóa (t USD)	17.838	20.323	17.523	21.515	25.790
Nhập khẩu dịch vụ (t USD)	8.426	9.286	5.902	6.481	7.231
Xuất khẩu dịch vụ (t USD)	2.224	2.531	2.548	2.949	3.394
Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (% thay đổi hàng năm)	-3,5	3,5	-15,2	4,4	-
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ (% thay đổi hàng năm)	2,3	-5,3	-3,3	15,8	-
Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (% so với GDP)	21,3	23,9	20,4	18,8	-
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ (% so với GDP)	14,2	12,8	12,9	13,6	-
Thâm hụt thương mại (t USD)	-10.587	-17.003	-10.270	-11.446	-
Cán cân thương mại (bao gồm dịch vụ) (t USD)	-15.640	-22.457	-12.838	-11.959	-
Tổng thương mại (% so với GDP)	35,5	36,7	33,3	32,3	-

Nguồn: Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO); Ngân hàng Thế giới (World Bank).

**Bảng 3: Các thị trường xuất nhập khẩu của Pakistan năm 2011**

Thị trường NK chính	% trong tổng NK của Pakistan	Thị trường XK chính	% trong tổng XK của Pakistan
UAE	15,6	Hoa Kỳ	15,1
Trung Quốc	14,8	Afghanistan	10,5
Ả Rập Xê Út	10,7	UAE	7,6

Cô oét	8,9	Trung Quốc	6,6
Malaysia	6,3	Việt Nam	5,2
Các nước khác	43,6	Các nước khác	55,0

Nguồn: Comtrade

Chính sách thương mại, Pakistan hiện tiếp tục thực hiện chính sách tự do hoá thương mại, khuyến khích xuất khẩu và giảm thiểu các rào cản thương mại. Các mục tiêu chủ yếu là: cải thiện năng lực cạnh tranh, tăng cường hợp tác xúc tiến thương mại, nâng cao năng suất và kinh doanh, phát triển cơ sở hạ tầng.

Bên cạnh đó, chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư do hoá nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp giảm chi phí đầu vào, giúp cho các doanh nghiệp tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

### 2.3 Đầu tư

Chính phủ Pakistan tích cực thực hiện các chính sách xúc tiến đầu tư nước ngoài và hàng loạt các biện pháp tự do hóa kinh tế nhằm thu hút thêm vốn đầu tư nước ngoài. Pakistan đã ra hàng loạt ưu đãi về thuế cho các thành lập các công ty trong lĩnh vực công nghiệp thuộc các ngành như: nông nghiệp, công nghiệp, công nghệ cao, dệt may và phân bón.

Tuy nhiên, Chính phủ Pakistan cũng áp dụng các biện pháp kiểm soát ngành hàng chiến lược, ví dụ nông nghiệp và dệt may ngành xã hội. Hiện nay, Pakistan cũng thu hút đầu tư nước ngoài vào các ngành liên quan tới an ninh quốc gia.

Có thêm chi tiết, xin tham khảo trang web của Hiệp hội đầu tư Pakistan: [www.pkboi.gov.pk](http://www.pkboi.gov.pk).

### 2.4 Cơ sở hạ tầng kinh tế

Trong năm 2010 và 11 tiếp tục diễn biến trong năm 2011, tình hình chính trị kinh tế leo thang đã ảnh hưởng tới nền kinh tế Pakistan rơi vào hoàn cảnh kinh tế rất khó khăn. Quốc gia này có hơn 15 triệu dân sống chủ yếu dựa vào nông nghiệp. Trong năm 2010 có không chỉ ngành nông nghiệp Pakistan chịu thiệt hại do lũ lụt, mà hàng loạt các ngành khác như dệt may, công nghệ cao, dệt may và phân bón cũng không còn hoạt động và nhiều doanh nghiệp trở nên hoang phế. Hiện tại cơ sở hạ tầng và kinh tế Pakistan vẫn còn hạn chế, chủ yếu vẫn là dựa vào các nguồn vốn từ nước ngoài.

### 2.5 Quan hệ quốc tế

Chính sách đối ngoại của Pakistan là mở rộng quan hệ “Hữu nghị và thân thiện với tất cả các dân tộc trên thế giới”, dựa trên cơ sở công bằng, đóng góp vào việc tăng cường hòa bình, thịnh vượng trên thế giới.

Pakistan có chính sách đối ngoại theo hướng cân bằng trong quan hệ với các nước lớn, theo ý nghĩa chính sách “đa phương” và quan hệ với Đông Á, Đông Nam Á, ASEAN. Ngoài ra, Pakistan cũng tăng cường quan hệ với các nước Hồi giáo Trung Á. Quan hệ của

## H s th tr ng Pakistan

---

Pakistan v i I-ran và Th Nh K và các n c H i giáo khác m t thi t trong t ch c H i giáo OIC.

Pakistan tham gia thành l p i kh i h p tác kinh t các n c H i Giáo (ECO).

Pakistan là thành viên Liên h p qu c, Phong trào Không liên k t và nhi u t ch c qu c t và khu v c nh : T ch c các n c H i giáo IOC, Kh i liên hi p Anh, Hi p h i các n c khu v c Nam Á (SAARC), Di n àn i tho i châu Á (ACD), T ch c h p tác kinh t khu v c ECO, di n àn ARF, ASEM, thành viên i tho i khu v c ASEAN...

### III. Quan hệ hợp tác Việt Nam - Pakistan

#### 3.1 Quan hệ chính trị - ngoại giao

Pakistan và Việt Nam thiết lập quan hệ ngoại giao vào ngày 8/11/1972.

Năm 1973, Pakistan thành lập sứ quán thường trú tại Hà Nội và rút sứ quán năm 1980 do khó khăn kinh tế. Việt Nam thành lập sứ quán tại Pakistan năm 1978 và rút sứ quán năm 1984 cũng do khó khăn tài chính. Tháng 10/2000, Pakistan đã mở lại sứ quán và cử sứ trưởng tại Hà Nội. Việt Nam đã mở lại sứ quán tại Islamabad (12/2005) và Văn phòng thường trú tại Karachi (11/2005).

Trên các diễn đàn quốc tế, Việt Nam đã cùng Pakistan trở thành thành viên không thường trực tại Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc khóa 2002-2003 và Pakistan cũng đã cùng Việt Nam làm ủy viên không thường trực Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc khóa 2008-2009 và gia nhập tổ chức WTO năm 2006. Việt Nam cùng Pakistan tái gia nhập Hội đồng nhân quyền Liên Hợp Quốc nhiệm kỳ 2008-2011.

Việt Nam và Pakistan đã ký nhiều hiệp định, thoả thuận pháp lý cho việc phát triển quan hệ hợp tác giữa hai nước.

#### **Những Hiệp định đã ký kết giữa Việt Nam và Pakistan:**

- + Hiệp định Thương mại (5/2001),
- + MOU về thành lập Ủy ban Hợp tác Việt Nam - Pakistan (4/2002);
- + Tuyên bố chung Việt Nam - Pakistan (3/2004);
- + Hiệp định tránh đánh thuế hai lần (3/2004);
- + Hiệp định khung về Hợp tác về khoa học, công nghệ (3/2004);
- + MOU về hợp tác và tham khảo hai Bên Ngoại giao (3/2004) và
- + MOU về hợp tác giữa Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ngân hàng Trung ương Pakistan (3/2004).
- + MOU về tham khảo thoả thuận về hợp tác giữa hai Bên Ngoại giao (3/2004).
- + Hiệp định hợp tác phát triển ngành cá và môi trường thủy sản (6/2006);
- + Hiệp định miễn thuế cho hàng mang hàng chi ưu ngoại giao và công vụ (1/2007).

#### 3.2 Quan hệ kinh tế - thương mại

##### **Bảng 4: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam – Pakistan**

vt: triệu USD

Năm	Tổng kim ngạch	Xuất khẩu	Nhập khẩu
2007	134,1	81,2	52,9
2008	149,6	95,1	54,5
2009	182,8	101	81,8
2010	242	133	109
2011	324	168	156
6 tháng/2012	205,8	79,9	125,9

Nguồn: Tổng cục Hải quan

## H s th tr ng Pakistan

V quan h th ng m i, kim ng ch buôn bán hai chi u gi a hai n c trong th i gian qua ã có s bi n chuy n m nh m . N m 2011, t ng kim ng ch hai chi u t 324 tri u USD, t ng 33,9% so v i n m 2010, trong ó xu t kh u c a Vi t Nam sang Pakistan t 168 tri u USD, nh p kh u t 156 tri u USD.

Sáu tháng u n m 2012, kim ng ch xu t kh u c a Vi t Nam sang Pakistan t 79,9 tri u USD, t ng 15,1%, nh p kh u t 125,9 tri u USD, t ng 75,3% so v i cùng k n m tr c. Các m t hàng xu t kh u chính c a Vi t Nam sang Pakistan g m: x s i d t, h t tiêu, chè, hàng th y s n, cao su, s t thép, s n ph m hóa ch t, ch t d o nguyên li u, hàng rau qu , hàng h i s n, g m s , s n ph m mây tre, d u m ng v t, s n ph m thi t b và ph tùng...

Pakistan hi n là i tác nh p kh u chè l n nh t c a Vi t Nam. Xu t kh u chè sang th tr ng này n m 2011 t 17.582 t n, tr giá 32 tri u USD. Tính n 6 tháng u n m 2012, Pakistan ã nh p kh u 9.281 t n chè t Vi t Nam v i giá tr t 17,6 tri u USD.

### **B ng 5: Xu t kh u c a Vi t Nam sang Pakistan phân theo m t hàng trong 6 tháng/2012**

M t hàng	L ng (T n)	Tr giá (Tri u USD)
Hàng th y s n		5,28
H t i u	157	1,18
Chè	9.281	17,56
H t tiêu	1.700	10,72
Cao su	1.086	3,55
X , s i d t các lo i	4.235	12,30
S t thép các lo i	756	0,55
<b>T ng xu t kh u</b>		<b>79,96</b>

*Ngu n: T ng c c H i quan*

### **3.3 H p tác u t**

Pakistan ánh giá cao thành t u và kinh nghi m c a Vi t Nam trong l nh v c nuôi th y s n và ngh Chính ph Vi t Nam h p tác, c chuyên gia sang giúp Pakistan ào t o, hu n luy n nông dân nuôi th y s n.

Chính ph Pakistan s dành cho các doanh nghi p Vi t Nam các khu b bi n mi n phí thí i m nuôi tôm, cá; u ãi các các doanh nghi p u t h p tác, liên doanh nuôi th y s n.

Vi c Pakistan công nh n Vi t Nam là n n kinh t th tr ng v i l ký biên b n ghi nh đi n ra t i k h p th 2 Ti u ban Th ng m i Vi t Nam – Pakistan t ch c Islamabad vào tháng 8/2012, th hi n s phát tri n trong m i quan h h p tác u t th ng m i gi a hai n c.

## IV. M t s i u c n bi t khi kinh doanh v i Pakistan

### 4.1 Các quy nh v xu t nh p kh u

#### 4.1.1 Ch ng t nh p kh u

B ch ng t xu t kh u và nh p kh u theo quy nh c a Pakistan bao g m: v n n, hoá n, danh m c óng hàng, gi y ch ng nh n xu t x , b n sao th t n d ng, gi y ch ng nh n b o hi m.

#### Hóa n

Hóa n c n 03 b n sao. Hóa n ph i có ch ký c a nhà s n xu t ho c ch tàu và ph i có tên ng i nh n và tàu v n chuy n hàng, s và mô t óng gói, s se-ri ho c thông tin nh n bi t khác, tr giá hàng hóa theo giá C&F (chi phí v n chuy n c ghi riêng) và xu t x hàng hóa. Trong tr ng h p hàng r i ho c hàng hóa c kinh doanh d i nh ng tên chung chung, hóa n s a ra tên cho s n ph m c nh p kh u. C n trình b n g c có ch ký.

#### V n n

- Tr ng l ng và kính th c theo h mét.
- Tên và a ch ng i nh n.

#### Danh m c óng hàng

Không b t bu c, nh ng thu n ti n cho thông quan hàng hóa.

#### Ch ng nh n xu t x

M c dù không b t bu c mang tính pháp lý, nh ng nhà nh p kh u ho c ngân hàng c a nhà nh p kh u th ng yêu c u gi y ch ng nh n xu t x hàng hóa. N u không có gi y ch ng t này, c n ghi xu t x hàng hóa trên hóa n.

#### B o hi m

Nhà nh p kh u ph i óng b o hi m thông qua m t công ty b o hi m có ng ký t i Pakistan.

Chi ti t m t s ch ng t xu t nh p kh u có th do ngân hàng t i Pakistan cung c p.

Tham kh o thông tin v th t c h i quan t i trang web c a C c H i quan Pakistan:  
<http://www.fbr.gov.pk>

#### 4.1.2 Các m t hàng c m nh p kh u

Pakistan c m nh p kh u m t s m t hàng sau:

- Hàng trái v i o Islam.
- Thu c nhu m làm t ch t benzidine ho c có ch a benzidine.
- Ch t th i nguy hi m.
- R u và u ng có c n, bao g m c c n và ch t th i t quá trình ch ng c t và s n xu t r u.
- Rác th i t nhà máy và hàng bán thanh lý ho c hàng t p nham không tiêu chu n.
- Pháo, da lông thú, ch t th i và ph li u c a nh a polyethylene và polypropylene, l p xe p l i, l p h i ã qua s d ng.

- Nh ng m t hàng nh p kh u t n có s h n ch và ch c nh p nh ng m t hàng c quy nh c th theo Quy nh v Th t c và Nh p kh u c a Pakistan. Tuy nhiên, Pakistan tuyên b s bãi b danh sách hàng tr m m t hàng c m nh p kh u t n vào ngày 31/12/2012.

### **4.1.3 Các m t hàng h n ch nh p kh u**

Pakistan quy nh h n ch nh p kh u m t s m t hàng, ngh a là ch c nh p kh u n u áp ng c m t s i u ki n do Pakistan t ra. H u h t các m t hàng h n ch nh p kh u c n ph i có gi y ch ng nh n ho c s ch p thu n tr c t c quan qu n lý liên quan c a Pakistan.

D i ây là danh sách m t s m t hàng h n ch nh p kh u chính:

- Tinh d ch ng v t
- S n ph m thu c lá
- D ng c và nguyên li u phóng x
- H n gi ng
- Calcium carbide
- Ami ng (asbestos)
- Ch t t o màu th c ph m
- Thu c nhu m
- Ch t n
- Thu c tr sâu

Lúa m ch c nh p kh u qua các n v thu c khu v c công.

Nh p kh u calcium carbide ph i xin gi y ch p thu n tr c c a Phòng Ch t n Pakistan.

Nh p kh u xi lanh (cylinders) ã qua s d ng ho c tân trang l i (dùng chi t ho c hóa l ng gas) dùng trong các ph ng ti n ng c c n ph i xin gi y ch ng nh n c a Phòng Ch t n Pakistan.

V khí và n d c n u không thu c danh sách c m thì thu c s qu lý c a B Th ng m i Pakistan.

Các nguyên li u s n xu t thu c tr sâu ch c nh p kh u b i n v s d ng thu c ngành công nghi p.

### **4.1.4 T m nh p**

Hàng hoá c chính ph Pakistan cho phép t m nh p là nh ng m t hàng c nh p kh u h p pháp b i các công ty n c ngoài (ví d nh hàng m u); các công ty d u và khí t; các công ty khai thác và s n xu t d u m ; nhà th u c a nh ng công ty này; nhà máy l c d u; các công ty khai m ; các hàng hàng không và công ty v n chuy n n c ngoài; các công ty xây d ng; mi n là nh ng hàng hoá này c m t ngân hàng t i Pakistan b o m v i C c h i quan r ng hàng hoá ó s c tái xu t. T ng t , các nhà máy trong n c c ng có quy n t m nh p m t s m t hàng nh m m c ích ki m tra, dùng th tu theo n m b o c a ngân hàng.

Hàng hoá t m nh p s không c tái xu t n u không có s thay i gì so v i ban u tr tr ng h p hàng b v h ng trong quá trình v n chuy n, pin b h ng, rác th i y t , rác th i phim ch p X-quang, máy móc c , hàng nh p kh u không có th tín d ng giáp l ng, hàng nh p kh u mà giá FOB tái xu t cao h n ít nh t 2,5% so v i giá CIF.

Máy móc ã qua s d ng c ng có th c tái xu t n u có v n b n nêu rõ tr c ây hàng này không ph i ch u thu nh p kh u và lo i thu khác.

N u vi c tái xu t c đi n ra trên t li n thì s c ch p nh n n u s d ng ph ng th c th tín d ng tr ti n ngay ho c thanh toán tr c.

C c h i quan Pakistan c ng cho phép các doanh nghi p xu t kh u Pakistan thay th hàng ã xu t n u hàng này b h ng trong th i gian b o hành tu theo quy nh trong h p ng và v n b n mô t m c h ng hóc hàng hoá c a ng i mua.

#### 4.2 Chính sách thu và thu su t

Pakistan s d ng h th ng thu quan hài hoà (HS) phân lo i và mô t hàng hoá. Thu xu t nh p kh u c tính trên c s giá tr c a hàng hóa ch không trên c s tr ng l ng hay s l ng c a hàng hóa.

Chính ph Pakistan th c hi n ch ng trình gi m thu theo l trình cam k t khi là thành viên c a WTO.

Bên c nh thu nh p kh u, m t s hàng hoá c s n xu t t i Pakistan và hàng nh p kh u còn ph i ch u thêm thu doanh thu (15%). Thu xu t nh p kh u và các lo i thu khác c n p b ng ti n rupee.

Tr c p xu t kh u: Chính ph Pakistan khuy n khích xu t kh u thông qua vi c i u ch nh gi m thu nh p kh u, thu doanh thu và thu thu nh p c ng nh thông qua các bi n pháp h tr tài chính xu t kh u.

Pakistan có c s h th ng thu r t nh và h p. M c thu kinh doanh i v i hàng hóa và d ch v m c 16%. Chính quy n t nh/ a ph ng c ng áp d ng m c thu riêng.

-Thu h i quan lên t i 25% (có 4 m c: 25%, 20%, 10% và 5%), tr m t hàng ph ng ti n giao thông v i m c thu cao là 200%.

-Thu hàng hóa áp d ng 16% i v i h u h t các m t hàng.

- u l ng (pulse), h t u nh c mi n thu . u t ng (1201.000), cây c i d u (1205.1000, 1205.9000), h ng d ng (1206.0000) và h t rum (1207.6000) v ho c ch a v v , có m c thu 10%.

-Thu i v i nguyên li u thô là 10%, bán nguyên li u 15-25% và thành ph m mà Pakistan c ng có th s n xu t c thì m c thu là 35%.

-Thu môn bài áp d ng v i r t nhi u các lo i hàng hóa.

bi t chi ti t thu xu t nh p kh u các m t hàng c a Pakistan, xin tham kh o trang web c a C c H i quan Pakistan:

Federal Board of Revenue

Constitution Avenue



Islamabad

Tel: +92 51 920 1938 or 920 9723

Fax: +92 51 920 5308

Email: [chairman@fbr.gov.pk](mailto:chairman@fbr.gov.pk) or [helpline@fbr.gov.pk](mailto:helpline@fbr.gov.pk)

Website: <http://www.fbr.gov.pk>

### 4.3 Quy nh v bao gói, nhãn mác

Pakistan hi n ch a có quy nh c th v bao gói và nhãn mác i v i hàng hoá. Tuy nhiên, t ng ngành hàng ph i tuân theo các quy nh c a các c quan c th . Ch ng h n, ngành công nghi p d c ph m ph i tuân theo quy nh c a B Y t . Thu c tr sâu và các th c ph m n c ph i tuân theo quy nh c a B Nông nghi p... Nhìn chung nhãn mác c n ph i ghi y thông tin v s n ph m, v nhà s n xu t, ch t l ng tiêu chu n, d li u nh n bi t...

*Yêu c u thông tin trên bao gói m t s s n ph m c th nh sau:*

- Bao gói c n ph i c ghi rõ ràng và d nhìn th y thông tin v n c xu t x và tên nhà s n xu t ho c nhà nh p kh u. i v i hàng d t, nh ng thông tin này c bi t quan tr ng và s o chi u dài, chi u r ng c n ph i c ghi rõ ràng.
- Thu c nhu m và hóa ch t ph i c ghi y thông tin miê u t s n ph m trên bao bì, bao g m ch t l ng và s code.
- Trên bao bì hàng thu c lá, xì gà và nguyên li u thu c lá ph i có dòng thông tin c nh báo: “Hút thu c lá có h i cho s c kh e”.
- Trên bao gói ch t t o màu th c ph m ph i có nhãn ghi trung th c, rõ ràng v s n ph m.
- i v i hàng th c ph m nhãn c n ph i có thêm các tiêu chu n và thành ph n phù h p v i yêu c u v sinh an toàn th c ph m. Thông tin v n c s n xu t c ng c n ghi rõ trên bao bì. Nhãn mác trên bao gói hàng th c ph m ph i ch rõ r ng s n ph m có ít nh t 6 tháng ho c 50% th i gian s ng c a s n ph m, tính t ngày i n b n kê khai hàng nh p kh u (IGM). N u nh ng thông tin này không c in trên bao bì s n ph m, h i quan Pakistan ch p nh n vi c xu t trình gi y ch ng nh n có liên quan t i nh ng yêu c u này c a nhà s n xu t ho c c a nhà qu n lý.

### 4.4 Quy nh v an toàn v sinh

Nh p kh u ng v t, th c v t ph i tuân th theo các quy nh riêng.

Nh p kh u d c ph m ph i tuân th các i u ki n trong Lu t v D c ph m 1976. Nh ng d c li u m i ã c i u ch mà tr c kia không c phép nh p kh u khi nh p kh u vào Pakistan yêu c u ph i s ch p thu n tr c c a B Y t Pakistan. Có c s ch p thu n này, B Y t yêu c u c n cung c p d c li u ch a tr kho ng 60 b nh nhân. Nh ng ngành d c ph m có gi y phép có hi u l c c phép nh p kh u các lo i nguyên li u tuân th theo i u ki n là d c li u ó có ít nh t 75% th i gian s ng c a s n ph m tính t ngày i n b n kê khai hàng nh p kh u (IGM). Các nguyên li u c phép nh p kh u c bi t c a B Y t s c mi n các yêu c u trên.

### 4.5 Quy n s h u trí tu

Lưu ý rằng Pakistan nói chung yêu cầu bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (IPR). Tuy nhiên, tình trạng vi phạm bản quyền ở Pakistan vẫn còn phổ biến. Hiện nay, chính phủ Pakistan triển khai việc xem lại các quy định trong các lĩnh vực bản quyền, mua bản quyền, thương hiệu.

Pakistan là thành viên của Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (World Intellectual Property Organization -WIPO), Hiệp ước Bản quyền toàn cầu (Universal Copyright Convention) và Tổ chức Bản quyền Bern (Bern Copyright Union).

#### 4.6 Khu vực tự do thương mại

Chính phủ đã thành lập các khu vực đặc biệt như khu xuất khẩu (Export-Oriented Unit) cũng là Khu chế xuất (Export-processing zones (EPZs)) khuyến khích đầu tư nước ngoài. Mục tiêu là tạo ra môi trường thuận lợi cho các nhà đầu tư tại Khu chế xuất nhằm thu hút hàng xuất khẩu tập trung, công nghiệp/thành phố, miễn thuế các loại thuế nhập khẩu, máy móc và nguyên liệu và các hàng hóa đặc biệt "mặc áo" tại Khu chế xuất.

Chính phủ cũng tạo ra môi trường thuận lợi cho các công ty như khu xuất khẩu (EOU) tại Khu chế xuất, là các công ty chuyên về lĩnh vực công nghiệp, được phép hoạt động bên ngoài trên toàn Pakistan như khu xuất khẩu 100% sản phẩm của mình. EOU cũng miễn thuế nhập khẩu máy móc và nguyên liệu và được phép nhập khẩu miễn thuế 2 phần trăm giao thông nội địa. Pakistan cũng có 83 Khu công nghiệp. Các Khu công nghiệp này cung cấp các trang thiết bị hàng ngày hàng không cũng như các khu chế xuất.

#### 4.7. Quy định tiêu chuẩn và hàng hóa và dịch vụ

Phòng công nghệ thực phẩm Khoa học và Công nghệ hỗ trợ các tổ chức nhà sản xuất và nhân trong việc áp dụng các quy định tiêu chuẩn (ISO) và hàng hóa và dịch vụ của mình. Liên quan đến vấn đề này, Bộ Khoa học và Công nghệ và Bộ Thương mại đã phối hợp cùng tổ chức chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp áp dụng chứng chỉ ISO sao cho thuận tiện nhất. Chương trình này cũng tài trợ cho các doanh nghiệp nào cũng áp dụng chứng chỉ ISO 9000/14000.

Tham khảo thêm thông tin tại trang web của Cơ quan Quản lý Tiêu chuẩn và Chất lượng Pakistan (Pakistan Standards and Quality Control Authority- PSQCA): <http://www.psqca.com.pk/>

#### Các tổ chức tiêu chuẩn

Cơ quan quản lý tiêu chuẩn và chất lượng Pakistan (PSQCA), Bộ Khoa học và Công nghệ là hai cơ quan chịu trách nhiệm về việc ban hành và triển khai các quy định tiêu chuẩn chất lượng tại Pakistan. Mặc dù hiện nay PSQCA đã ban hành hơn 15.000 tiêu chuẩn khác nhau nhưng vì các thị trường vẫn còn rất hạn chế do thiếu nhân lực trầm trọng. Trong tương lai, việc áp dụng các tiêu chuẩn chứng minh tính chất tự nguyện. Các tiêu chuẩn bắt buộc áp dụng nội địa, chủ yếu là thực phẩm và hàng xuất khẩu.

## Hệ thống Tiêu chuẩn và Kiểm soát Chất lượng Pakistan

---

Cơ quan Quản lý Tiêu chuẩn và Kiểm soát Chất lượng Pakistan (PSQCA) chịu trách nhiệm đánh giá sự phù hợp của hàng hoá.

Địa chỉ liên hệ :

Pakistan Standards and Quality Control Authority- PSQCA  
Ministry of Science and Technology  
Block 77, Pak Secretariat  
Karachi, Pakistan  
Tel: 92-21-9206260  
Fax: 92-21-9206263  
Website: <http://www.psqca.com.pk/>

### ***Giới thiệu về Viện Nghiên cứu Khoa học và Công nghệ Pakistan***

Viện Nghiên cứu Khoa học và Công nghệ Pakistan (PCSIR) trong một vài trường hợp sẽ chịu trách nhiệm về các dự án nghiên cứu. Đây cũng là cơ quan quản lý chính thức của ngành công nghiệp Pakistan.

Chi tiết liên hệ :

Viện Nghiên cứu Khoa học và Công nghệ Pakistan  
Pakistan Council of Scientific & Industrial Research (PCSIR)  
No. 16, Sector H-9  
Islamabad, Pakistan  
Tel: 92-51-4430195  
Fax: 92-51-4434923  
E-mail: [pcsir@isb.paknet.com.pk](mailto:pcsir@isb.paknet.com.pk)

### ***Thẩm định***

Viện thẩm định quốc gia Pakistan (PNAC), Khoa học và Công nghệ, Islamabad chịu trách nhiệm xử lý các vấn đề liên quan đến việc công nhận hàng hoá có tiêu chuẩn hay không.

Chi tiết liên hệ :

Viện thẩm định quốc gia Pakistan  
Evacuee Property Complex, Aga Khan Road, F-5/1  
Islamabad, Pakistan  
Tel: 92-51-9209509  
Fax: 92-51-9209510  
E-mail: [pnac@isb.paknet.com.pk](mailto:pnac@isb.paknet.com.pk)

### ***Ban hành các quy định kỹ thuật***

Viện nghiên cứu khoa học và công nghệ Pakistan (PCSIR) và Bộ Khoa học và Công nghệ sẽ chịu trách nhiệm ban hành các quy định kỹ thuật quản lý các tiêu chuẩn của từng ngành hàng.

## **4.8 Thành lập doanh nghiệp**

Có thể thành lập doanh nghiệp tại Pakistan dưới hình thức công ty có quy mô duy nhất, công ty có tác động công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc cá nhân. Các nhà đầu tư cần

ngoài th ng thành l p công ty trách nhi m h u h n t i Pakistan theo Lu t công ty n m 1984, và c n ph i ng ký v i y ban Ch ng khoán và Giao d ch.

Chi ti t thông tin v thành l p doanh nghi p t i Pakistan có th tham kh o trên trang web: [www.secp.gov.pk](http://www.secp.gov.pk).

Ngoài ra, nhi u công ty n c ngoài s d ng i lý ho c Nhà phân ph i t i Pakistan cung c p các thông tin th tr ng và t o thu n l i cho vi c phân ph i hàng hóa. Nh ng i lý này làm vi c d a trên hoa h ng n nh, có th dao ng t 10% i v i vi c mua hàng thi t b và nhà máy, 15-20% i v i các ph tùng. Hoa h ng i lý có th c tính theo giá FOB, Ex-factory ho c CIF tùy theo th a thu n. M t s i lý mu n ng i bán a ra giá g c cho h và h s c ng thêm hoa h ng vào giá bán cu i cùng. M t s i lý khác ho t ng nh nhà t v n và nh n phí t v n.

Ngoài ra còn m t s hình th c khác nh : nh ng quy n th ng m i, liên doanh...

#### 4.9 H th ng phân ph i

Ngành công nghi p bán l c a Pakistan v n g n nh ch a phát tri n, s l ng các c a hàng bán l lên n 2,5 tri u ph n ánh rõ nét i u ó. Ph n l n các c a hàng này bày bán các nhu y u ph m hàng ngày, trong ó có th c ph m, u ng và thu c lá chi m n 75% s l ng hàng hóa. Hi n có kho ng 12 trung tâm mua s m trên c n c và ch y u t p trung các thành ph l n nh Karachi và Lahore.

S xu th i n c a các siêu th l n và chu i c a hàng bán l m i ây ánh d u s tham gia c a các nhà u t n c ngoài i v i th tr ng bán l Pakistan. T tr c t i nay, ch có nh ng chu i c a hàng ph c v công chúng c a Chính ph bán th c ph m và gia d ng v i giá c a Chính ph quy nh nh m t b i n pháp ki m ch giá c t ng cao.

Pakistan c ng có s l ng l n các c a hàng bán m t lo i hàng hóa, ch ng h n s m l p, d t may, c quy, c khí... Nh ng c a hàng này th ng n m g n nhau và t p trung t i các khu ch bazaar trong thành ph . Các doanh nghi p n c ngoài mu n marketing hay bán hàng th ng ch n s d ng d ch v c a nhà phân ph i n i a ho c phát tri n m ng l i phân ph i riêng. Nh ng nhà phân ph i a ph ng th ng ký h p ng c quy n v i nhà s n xu t. Các nhà t v n th tr ng cho r ng c n kho ng 100 – 300 nhà phân ph i v n t i c t t c các mi n c a t n c. V m t c ch thanh toán, h u h t các u m i cung c p hàng hóa không ng ý ph ng th c tr ch m, do v y nhà phân ph i ph i bán hàng cho các nhà bán l và thu ti n m t.

Ch bán buôn c a Pakistan khá phát tri n, v i kho ng 1000 -1500 nhà bán buôn thi t l p nh ng m ng l i phân ph i trên kh p c n c. Karachi là trung tâm phân ph i l n cho hàng hóa bán buôn. Kho ng 1/5 s l ng nhà bán buôn Karachi bán hàng theo ph ng th c y thác. G n 1/3 các nhà bán buôn có c ch gi m giá bán hàng tuy nhiên, hình th c tr ch m 30-90 ngày là ph thông h n. Do ngu n tài chính có h n, các nhà bán l bán hàng thu ti n m t, không cho n . N tiêu dùng Pakistan chi m t tr ng không áng k trên t ng n th ng m i. Nh ng công ty n c ngoài kinh doanh hàng hóa công nghi p ho c hàng bán thành ph m th ng bán tr c ti p s n ph m t i ng i tiêu dùng, trong

tr ng h p th tr ng t ng i quy mô, h s ch nh m t nhà phân ph i l n bán hàng, t n d ng các m ng l i phân ph i c p th p h n t i tay ng i tiêu dùng.

### 4.10 V n hoá kinh doanh

#### *Xã h i có th b c*

Xã h i Pakistan là xã h i có th b c i n hình n i ng i có tu i và ch c v c tôn tr ng và là ng i a ra quy t nh liên quan n quy n l i cho c t p th . Nh ng ng i già c xem là nh ng ng i khôn ngoan áng kính tr ng, c u tiên ph c v tr c trong m i hình th c.

Ch c danh là r t quan tr ng và bi u th s kính tr ng. Nên g i ch c danh và tên h tr c khi c cho phép g i b ng tên riêng.

#### *Nh ng nghi th c xã giao*

##### *G p g và chào h i*

Chào h i là hành ng di n ra th ng xuyên gi a nh ng ng i ng gi i. Tuy nhiên khi làm vi c v i gi i trung l u, vi c chào h i có th di n ra gi a c 2 gi i.

àn ông th ng b t tay khi chào. Khi quan h ã thân thi t, h có th v a ôm nhau và v a b t tay.

Ph n th ng ôm và hôn khi chào h i. Trong khi chào h i ng i Pakistan th ng h i th m v s c kho , gia ình và nh ng thành công trong công vi c.

Tên c a ng i Pakistan th ng bao g m ng c p, a v . Tên g i có th bao g m 2 t có ngh a c bi t khi g n v i nhau và m t i ý ngh a khi tách r i. Nhìn chung, không nên g i tên riêng c a h ngo i tr khi ã là b n lâu n m.

##### *Nghi th c t ng quà*

N u c m i n nhà ng i Pakistan, hãy em t ng ch nhà m t món quà nh nh hoa ho c k o socola...

àn ông nên tránh trao hoa cho ph n . Không nên t ng hoa màu tr ng vì hoa tr ng c dùng cho ám c i. N u ng i àn ông ph i t ng quà cho m t ng i ph n thì anh ta nên nói r ng món quà ó là c a v , m ho c ch , em gái (h hàng thu c gi i n ) c a mình t ng.

Không t ng r u ( u ng có c n). Quà t ng s không c m ngay khi nh n. Quà t ng ph i c trao b ng hai tay.

#### *Các i m c b n thi t l p m i quan h kinh doanh*

*Hi u khách hàng Pakistan:* M c dù ti ng Urdu là ngôn ng qu c gia chính th c, ti ng Anh v n là ngôn ng ch y u dùng trong th ng m i. V n hóa trong kinh doanh th ng theo phong cách l ch s , khá chính th ng, ch ng h n vi c g i ch c danh và tên h thay cho tên g i thông th ng. Bu i g p g b t u v i vi c trao i card và nói chuy n ch không i th ng ngay vào v n .

**Xây dựng quan hệ:** Các công ty đều có thể dễ dàng. Quy định ra quy tắc nhất định để trung lập cao nhất và những quy tắc nhất định sẽ được đưa ra để đảm bảo quan liêu, quy tắc nhất định sẽ được đưa ra để đảm bảo quan liêu, quy tắc nhất định sẽ được đưa ra để đảm bảo quan liêu, quy tắc nhất định sẽ được đưa ra để đảm bảo quan liêu, quy tắc nhất định sẽ được đưa ra để đảm bảo quan liêu.

Làm việc với khách hàng Pakistan phụ thuộc nhiều vào việc có các mối quan hệ, và các cuộc gặp gỡ trực tiếp. Các cuộc gặp gỡ này giúp bạn biết rõ về khách hàng tiềm năng, hiểu được họ nghĩ gì về sản phẩm của công ty, bên cạnh đó có thể giúp họ thích, làm sáng tỏ những thắc mắc, lo lắng của họ.

### **Xây dựng mối quan hệ và giao tiếp**

Sự giao tiếp ở bên thứ 3 là cần thiết trong việc tạo dựng mối quan hệ kinh doanh. Người Pakistan thích làm việc với những người mà họ biết và tin tưởng và họ sẵn lòng dành nhiều thời gian cho việc xây dựng thêm mối quan hệ nếu họ thấy rõ thêm lợi ích. Người Pakistan rất hiểu khách và rất thích tiếp đón khách nước ngoài.

Các mối quan hệ cần thời gian để hình thành và phải được chăm sóc thường xuyên. Vì vậy điều cần thiết là chú ý đến việc giao tiếp lẫn nhau. Người Pakistan thường hỏi những câu hỏi mang tính cá nhân vì đó là cách họ hiểu rõ bạn hơn. Nếu có thể thì tốt nhất là nên trả lời những câu hỏi đó.

Người Pakistan thường rất thích nói chuyện và vì vậy họ có thể đôi khi bạn thấy họ không thoải mái nhưng không nên bối rối thái quá không hài lòng. Cần luôn thể hiện sự tôn kính khi nói chuyện với người khác trong nhóm. Nhìn chung, người Pakistan thường nói chuyện quanh co và chỉ nói chuyện trực tiếp vào chủ đề nếu họ đã có mối quan hệ lâu dài. Họ thường sẽ đưa ra những lời mời gọi, hay mời và tìm ra những gì họ muốn khen ngợi. Hãy chú ý những lời khen ngợi và sự cảm kích.

Người Pakistan không ưa tranh cãi, họ sẵn lòng nói “sự thật” hơn là thể hiện những lợi ích cá nhân họ không thể làm được vì lý do gì. Chính vì vậy, vì vậy hãy đặt các câu hỏi theo những cách bạn có thể hiểu được vấn đề qua những câu trả lời mà họ đưa ra.

Người Pakistan thích làm việc trực tiếp, mặt đối mặt. Họ không thích làm việc qua điện thoại.

### **Thi thoảng các buổi gặp**

Cần có hạn chế, buổi gặp gỡ, từ 3 hoặc 4 tuần, tùy nhiên vì vì các cuộc họp của công ty bận rộn thì có thể không cần quá sớm như vậy. Thời gian phù hợp nhất là buổi sáng hoặc buổi chiều. Không nên họp trong tháng Hồi giáo Ramadan. Nên chú ý giờ cho cuộc họp và chú ý tình hình chính trị Pakistan, thậm chí cuộc họp có thể bị hủy khi xảy ra biến động.

Cuộc nói chuyện cần có thể chuyển sang các câu chuyện khác hoặc bình luận khác. Tuy nhiên, buổi gặp gỡ là theo nghi thức, câu chuyện kinh doanh sẽ được nói sau khi họ đã thoải mái, gia đình... Không nên hỏi về vợ hay con gái của họ. Trong khi nói, không nên thì thầm luôn nhìn vào mặt họ.

một hoặc vài bước tiếp theo, vì mục tiêu tầm nhìn, các chi phí làm nên có thể sẽ không còn nữa.

### **Trào danh thiếp**

Danh thiếp được trao đổi sau lễ ký kết giao ban. Trên danh thiếp nên bao gồm chức danh, hàm hoặc vị trí tại Pakistan và tôn trọng ý kiến này. Danh thiếp nên được trao đổi bằng tay phải hoặc bằng hai tay. Nên nghiên cứu các danh thiếp kinh doanh mà bạn nhận được trước khi chèn chúng vào hộp.

### **Àm phán**

Vấn đề công ty tôn trọng các thói quen. Các quy tắc nhai cà rốt và uống trà có thể khác nhau.

Các quy tắc nhai cà rốt và uống trà, nóng hoặc lạnh, hoặc thức ăn, bạn sẽ không nên quan tâm kinh doanh cá nhân. Thói quen xã hội Pakistan rất quan trọng, hãy hiểu các quy tắc nhai cà rốt qua nhai "cà rốt" mới có thể chấp thuận. Phi lễ lễ nghi nếu không thì mới hoàn thành công việc.

Nếu bạn thay đổi quy tắc àm phán, các quy tắc àm phán sẽ phải tuân thủ mối quan hệ cá nhân chính ngay ở chỗ không phải là công ty mà là địa điểm. Ngân hàng Pakistan là ngân hàng àm phán tài chính tuy nhiên thì ngân hàng này là lợi ích cho cả hai bên. Giá trị ngân hàng là yếu tố quy tắc trong việc kết thúc àm phán.

## **4.11 Những vấn đề nổi bật khác**

### **Thị trường Doanh nghiệp**

Doanh nghiệp Việt Nam tìm kiếm các cơ hội kinh doanh xuất nhập khẩu tại Pakistan rất cần tìm kiếm các thông tin về công ty và các tác nhân Pakistan bao gồm tình hình tài chính, kinh doanh và chi tiêu. Có thể tham khảo Thị trường Việt Nam tại Pakistan tìm kiếm các thông tin quan trọng nói trên. Ngoài ra, có thể tìm kiếm hàng loạt các thông tin và dịch vụ kinh doanh khác qua Trang Vàng online nổi tiếng của Pakistan: [www.jamals.com](http://www.jamals.com)

### **Giới thiệu tranh chấp thương mại**

Hệ thống pháp lý được xây dựng dựa trên Luật của Anh, vì vậy dựa theo các quy định theo luật Hồi giáo. Trong đó luật thương mại về các bên dựa theo các luật của Anh và ngược lại.

Trung tài trợ: Pakistan là thành viên của Trung tâm Trung tài trợ Quốc tế thu nhập Phòng Thương mại Quốc tế ICC. Luật Trung tài trợ năm 1940 của Pakistan cũng cung cấp cơ sở cho các tranh chấp thương mại trong đó các bên tranh chấp có thể cùng nhau tham gia trung tài, hoặc một bên tham gia trung tài và sau đó cùng tham gia trung tài trung lập giải quyết tranh chấp.

### **Hệ thống Ngân hàng**

Ngành ngân hàng của Pakistan bao gồm các ngân hàng thương mại, ngân hàng nước ngoài, các viện tài chính phát triển (DFI), các ngân hàng tài chính. Hiện tại có 39 ngân hàng thương mại, 7 viện tài chính và 5 ngân hàng tài chính hoạt động trên toàn lãnh thổ.

th , trong ó bao g m 4 ngân hàng qu c h u hóa và 11 ngân hàng n c ngoài. T t c các ngân hàng này c giám sát và tuân theo quy nh c a Ngân hàng nhà n c Pakistan. Tham kh o thêm thông tin v ngân hàng t i a ch : [www.sbp.org.pk](http://www.sbp.org.pk).



## **a ch h u ích**

### **i s quán Pakistan t i Vi t Nam**

**á ch :** 44/2, Ph V n B o, Khu ngo i giao V n Phúc, Hà N i, Vi t Nam

Tel: +84-4-37262251

Fax: +84-4-37262253

Email: [parepvietnam@yahoo.com](mailto:parepvietnam@yahoo.com)

Website: [www.mofa.gov.pk](http://www.mofa.gov.pk)

### **i s quán Vi t Nam t i Pakistan**

**á ch :** House 117, Street No. 11, Sector E-7 , Islamabad, Pakistan

Tel: 00 92 51 2655785/2655787

Fax: 00 92 51 2655783

Email: [vnemb.pakistan@yahoo.com](mailto:vnemb.pakistan@yahoo.com)

Website: [www.vietnamembassy-pakistan.org](http://www.vietnamembassy-pakistan.org)

## Tài li u tham kh o

- Tài li u v th tr ng Pakistan 2012 c a V Châu Phi- Tây Nam Á, B Công Th ng
- Trang web v th tr ng n c ngoài c a B Công Th ng: <http://www.ttnn.com.vn>
- Trang web c a B Ngo i giao Vi t Nam: <http://www.mofa.gov.vn>
- Trang web c a C c Xúc ti n th ng m i: <http://www.vietrade.gov.vn>
- Trang web T ng c c H i quan Vi t Nam <http://www.customs.gov.vn>
- Doing business in Pakistan by US Commercial Service
- Doing business in Pakistan by Austrade
- CIA – The World Factbook <https://www.cia.gov>
- C ng thông tin c a C c H i quan Pakistan: <http://www.fbr.gov.pk>
- C ng thông tin c a C quan Qu n lý Tiêu chu n và Ch t l ng Pakistan <http://www.psqca.com.pk/>
- C ng thông tin c a Chính ph Pakistan: <http://www.pakistan.gov.pk>