

FILE CÁ ĐÔNG LẠNH HS030420 – THỊ TRƯỜNG BA LAN THÔNG KÊ THƯƠNG MẠI VÀ CẠNH TRANH

1. Tổng nhập khẩu:

Năm 2006, Ba Lan là nước đứng thứ nhất ở châu Âu về nhập khẩu mặt hàng file cá Việt Nam, trên cả Hà Lan. Trong suốt giai đoạn 2002-2006, Việt Nam tăng xuất khẩu sang thị trường Ba Lan là 326% về giá trị.

Trong năm 2006, tổng nhập khẩu đạt 65,470 triệu USD, tương đương 18.103 tấn (trung bình tăng 343%/năm từ 2002-2006). Theo dự báo ngành, xu hướng tăng vẫn sẽ tiếp tục.

Cho đến năm 2010 dự kiến mức độ tăng trưởng bình quân hàng năm ít nhất là 60% về mặt giá trị nhập khẩu sản phẩm file cá đông lạnh của Việt Nam.

2. Những đối thủ cạnh tranh chính:

Trong năm 2006, năm nhà xuất khẩu hàng đầu sang thị trường Ba Lan bao gồm Việt Nam (chiếm 27% thị phần nhập khẩu), Trung Quốc (27%), Na Uy (12%), Cộng hòa Iceland (5%) và Argentina (5%).

Việt Nam đứng vị trí thứ 1 trong suốt giai đoạn 2002-2006, tăng trưởng xuất khẩu trung bình về mặt giá trị là 326%. Sở dĩ Việt Nam có thể tăng xuất khẩu như vậy là nhờ vào (chất lượng, giá cả).

Đặc biệt Ireland cũng là một nước có tốc độ xuất khẩu sang thị trường Ba Lan tăng khá nhanh với mức tăng 30%. Một nhà xuất khẩu khác là Đan Mạch đạt mức tăng trưởng trung bình 102% trong cùng kỳ và Đức cũng thực hiện tốt điều đó thông qua việc tăng xuất khẩu trung bình 78% trong cùng kỳ.

Nằm trong số 03 nhà xuất khẩu yếu kém nhất trong suốt thời kỳ 2002-2006 là: Cộng Hòa Tazania (giảm 12%), Cộng Hòa Peru (5%) và Tây Ban Nha (giảm 1%).

Bảng 1. Các nước xuất khẩu chính mặt hàng file cá đông lạnh (HS030420) tại thị trường Ba Lan, 2006

	Giá trị (triệu USD)	Số lượng (tấn)	% tăng trưởng về giá trị (2002–2006)
Thế giới	240,363	66.463	30
1. Việt Nam	65,470	18.103	326
2. Trung Quốc	64,571	17.855	21
3. Na Uy	29,880	8.262	23
4. Cộng hòa Iceland	12,213	3.377	30
5. Argentina	11,865	3.281	-1

Nguồn: Trademap (2008)

Một số nhà xuất khẩu hàng đầu ở các quốc gia có nguồn cung cấp chính cho thị trường Ba Lan là:

- CL Fish Co., Ltd (Việt Nam, <http://www.cfish.com>)
- B. Paulus GmbH (Đức, <http://www.b-paulus.de>)
- Otter Nocker GmbH (Đức, <http://www.nocker.de>)
- Emborg Foods (Đan Mạch, <http://www.emborg.com>)
- Pandalus A/S (Đan Mạch, <http://www.pandalus.dk>)

Nguồn: www.kompass.com

3. Khuyến nghị

Cũng như đối với các nhà mua hàng EU khác, các nhà xuất khẩu nên có mối quan hệ làm ăn lâu dài với các khách hàng Ba Lan. Không nên chỉ tập trung vào giá thấp, mà còn cần tập trung vào chất lượng sản phẩm.



Sự tin cậy và quyết đoán là điều quan trọng trong kinh doanh. Ngoài ra, nên vào website của các đối thủ cạnh tranh để tham khảo ý kiến và học hỏi từ họ.