

THỊ TRƯỜNG

Ba Lan



Thị trường
các nước
EVFTA

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP. HCM (ITPC)

Tháng 12
2022

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến
Thương mại và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ,
Quận 1, Tp.HCM
Tel: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: www.itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 39/GP - XBBT -
STTTT, ngày 12/12/2022
của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ BA LAN

10 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG BA LAN

23 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ BA LAN

38 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BA LAN

45 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT

46 CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI BA LAN

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Ba Lan và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website www.itpc.gov.vn.

Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,

Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của Văn phòng
Đại diện Tổng Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan
tại TP.HCM trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG BA LAN



TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG BA LAN

VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI

Ba Lan là một quốc gia Trung Âu, nối tây bắc châu Âu với các tuyến đường biển của Đại Tây Dương cùng các đồng bằng ở biên giới Á-Âu.

Tên đầy đủ: Cộng hòa Ba Lan

Thủ đô: Warszawa

Quốc khánh: 3 tháng 5 năm 1791

Thể chế chính trị: cộng hòa nghị viện

Lãnh đạo cấp cao:

Nguyên thủ quốc gia: Tổng thống Andrzej Duda.

Đứng đầu chính phủ: Thủ tướng Mateusz Morawiecki

Vị trí địa lý: Ba Lan nằm ở vị trí Trung Âu, tiếp giáp với Đức, Slovakia, Cộng hòa Séc, Ukraina, Belarus, Litva, Nga và biển Baltic. Biên giới hiện tại của Ba Lan trải dài 2.198 dặm (3.538 km).

Ba Lan có khoảng 9.300 hồ với diện tích hơn 1 ha và tổng diện tích là khoảng 1.200 dặm vuông (3.108 km²).

Diện tích:

Tổng cộng: 312.685 km²

Diện tích đất liền: 304.255 km²

Diện tích mặt nước: 8.430 km²

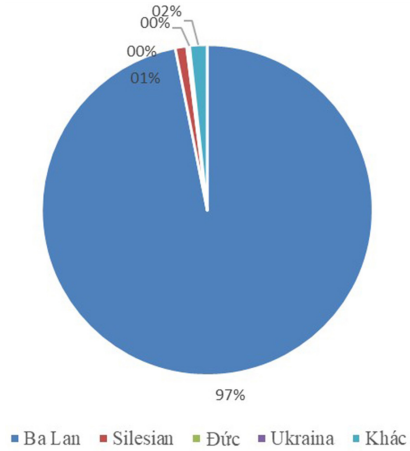
Khí hậu: Ba Lan có khí hậu ôn đới với mùa đông lạnh, nhiều mây và khí hậu mùa hè ôn hòa với mưa rào thường xuyên và mưa dông.

Dân số: 38.093.101 (ước tính năm 2022).

Dân tộc: Ba Lan 96,9%, Silesian 1,1%, Đức 0,2%, Ukraina 0,1%, khác 1,7% (Số liệu ước tính năm 2011).



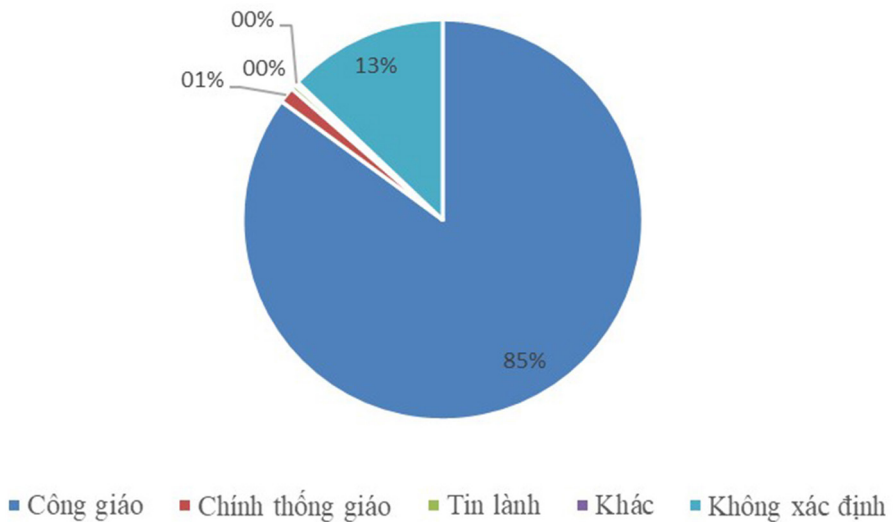
Cơ cấu dân tộc (2011)



Ngôn ngữ: Ngôn ngữ Ba Lan (chính thức) 98,2%, Silesian 1,4%, khác 1,1%, không xác định 1,3%.

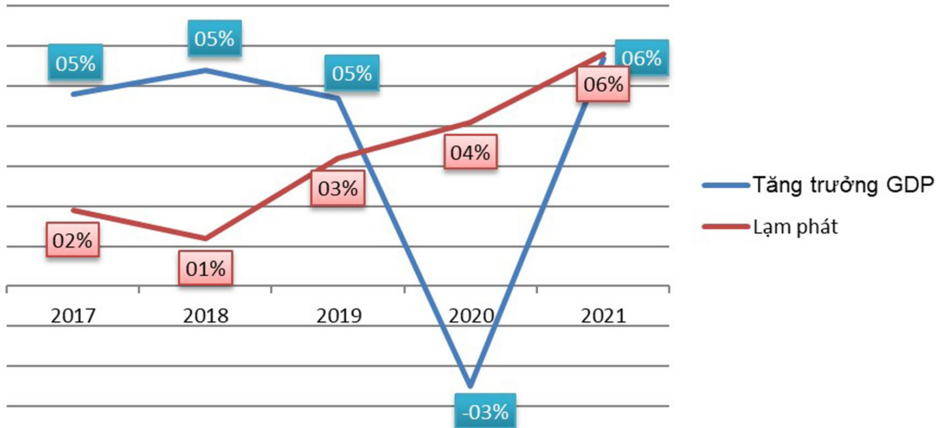
Tôn giáo: Công giáo 85%, Chính thống giáo 1,3%, Tin lành 0,4%, khác 0,3% và không xác định 12,9% (số liệu ước tính năm 2020).

Cơ cấu tôn giáo (2020)



Tăng trưởng GDP và mức lạm phát

(Nguồn: Worldbank)



GDP (USD): 674.048.266

GDP theo đầu người (USD): 17.841

➤ **Nông lâm ngư nghiệp**

Phần lớn các trang trại ở Ba Lan là các trang trại tư nhân. Hầu hết các trang trại tư nhân đó có diện tích nhỏ hơn 12 mẫu Anh (khoảng 5 ha). Trong suốt những năm 1990, tỷ lệ người làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp giảm dần hàng năm, một phần do việc thanh lý các trang trại nhà nước, phần khác là do sự dịch chuyển của nhân công trong lĩnh vực nông nghiệp sang lĩnh vực khác và tình hình hạn hán vào đầu những năm 1990.

➤ **Tài nguyên và năng lượng**

□ **Khoáng sản**

Ba Lan tương đối giàu tài nguyên thiên nhiên. Tài sản khoáng sản chính là than bitum và than nâu. Hầu hết sản lượng bitum được lấy từ mỏ than Silesian. Lưu huỳnh là khoáng sản quan trọng thứ hai của Ba Lan, nước này dẫn đầu thế giới về cả trữ lượng và sản xuất. Các khoáng sản phi kim loại quan trọng khác bao gồm barit, muối, cao lanh, đá vôi, phốt, thạch cao và đá cẩm thạch. Ba Lan cũng có các mỏ khoáng sản kim loại quan trọng như kẽm và là nhà sản xuất đồng, bạc lớn trên thế giới.

➤ **Ngành công nghiệp**

Ngành sản xuất công nghiệp chính của Ba Lan là sản xuất máy móc, thiết bị vận tải, thực phẩm, kim loại, các sản phẩm kim loại, hóa chất, đồ uống, thuốc lá và dệt may.

➤ **Lĩnh vực tài chính**

Ba Lan thành lập một sàn giao dịch chứng khoán vào năm 1991 tại Warszawa, đến cuối năm 2001 có khoảng 230 công ty đã được niêm yết trên sàn. Thị trường chứng khoán phái sinh được bắt đầu vào năm 1998. Vào đầu thế kỷ này, hơn 50 công ty bảo hiểm đang hoạt động, trong đó lớn nhất là Bảo hiểm Quốc gia Ba Lan (Powszechny Zakład Ubezpieczen).

➤ **Lĩnh vực thương mại – dịch vụ**

Vào những năm 2010, khoảng 1/5 đến 1/4 hàng nhập khẩu của Ba Lan đến từ Đức và tỷ trọng nhóm hàng xuất khẩu sang Đức của Ba Lan đã giảm xuống dưới 3/10. Trung Quốc, Ý, Pháp, Vương quốc Anh, Cộng hòa Séc, Nga và Hà Lan là đối tác thương mại quan trọng của Ba Lan.

Máy móc, kim loại, dệt may, than đá và thực phẩm chiếm phần lớn hàng xuất khẩu. Trong đó máy móc, hóa chất và nhiên liệu là những mặt hàng nhập khẩu chính. Đức là thị trường lớn nhất đối với hầu hết các loại hàng xuất khẩu của Ba Lan, Nga cho đến nay vẫn là nguồn nhập khẩu năng lượng quan trọng nhất của Ba Lan, còn Đức và Ý đóng vai trò là nguồn cung cấp máy móc và hóa chất chính của Ba Lan.

Ngành dịch vụ của Ba Lan đã mở rộng đáng kể trong thập kỷ cuối của thế kỷ 20, với tốc độ khoảng 4% GDP mỗi năm. Sự tăng trưởng thể hiện rõ trong các lĩnh vực dịch vụ tài chính, bán lẻ, du lịch và giải trí. Bước sang thế kỷ 21, ngành dịch vụ chiếm khoảng 2/3 GDP của đất nước và sử dụng chưa đến một nửa lực lượng lao động Ba Lan.

➤ **Hệ thống giao thông, truyền thông**

□ **Đường sắt**

Trong số những tuyến đường sắt quan trọng nhất được xây dựng là những tuyến nối Warszawa với Poznan và Krakow, cùng một tuyến đường sắt chở than nối Silesia với cảng biển Gdynia mới được xây dựng. Tại Ba Lan thì đường sắt do Công ty Đường sắt Nhà nước Ba Lan (Polskie Koleje Państwowe) quản lý, bắt đầu quá trình tư nhân hóa vào đầu thế kỷ 21. Đường sắt có sẵn phục vụ hành khách ở hơn một chục thành phố tại Ba Lan.

□ Đường cao tốc

Hệ thống các đường cao tốc tại Ba Lan được xây dựng ở Warszawa được thiết kế nhiều làn xe, cho lưu lượng giao thông cao. Khoảng 2/3 trong số 263.000 dặm (424.000 km) của hệ thống đường được trải nhựa. Vào những năm 1990, chính phủ bắt đầu xây dựng các đường cao tốc hạn chế tiếp cận theo tiêu chuẩn châu Âu.

□ Đường thủy

Giao thông đường thủy nội địa ít quan trọng ở Ba Lan, với chưa đến 1% hàng hóa Ba Lan được vận chuyển trên sông và kênh. Tại Ba Lan thì vận tải biển phát triển tốt và có ba cảng biển lớn là cảng Szczecin (cảng lớn nhất), cảng Gdynia và cảng Gdansk.



ITPC tiếp Thống đốc tỉnh Wielkopolska của Ba Lan và Văn phòng Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại TP.HCM

□ Vận tải hàng không

Vận tải hàng không trong nước và quốc tế được cung cấp bởi Công ty hàng không LOT, là một doanh nghiệp nhà nước có tư nhân hóa một phần vào năm 1999. Có rất nhiều tuyến bay quốc tế tập trung tại sân bay ở Warszawa. Các sân bay khác nằm ở Krakow, Gdansk, Wroclaw, Katowice, Poznan và Szczecin.

□ Hệ thống viễn thông

Vào đầu thế kỷ 21, Ba Lan có 11,4 triệu đường dây điện thoại chính và hơn 10 triệu người dùng điện thoại di động. Số lượng người dùng Internet (3,8 triệu) vượt quá số lượng máy tính cá nhân (3,3 triệu), điều này cho thấy rất nhiều người dùng trên mỗi thiết bị đầu cuối và của các trạm máy tính công cộng. Ti vi và radio phổ biến ở Ba Lan, với số lượng lần lượt là 15 và 20 triệu chiếc.

NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG BA LAN

NHẬN ĐỊNH CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG BA LAN



Hội thảo “Xúc tiến thương mại và kết nối doanh nghiệp Ba Lan - Việt Nam” do ITPC tổ chức năm 2022

Ba Lan là một thị trường quan trọng và năng động nằm ở vị trí trung tâm của Trung Âu. Ba Lan thu hút các nhà xuất khẩu và nhà đầu tư đến do đây là thị trường dân số đông, lực lượng lao động có trình độ học vấn cao và cạnh tranh, triển vọng tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ, vị trí cho phép tiếp cận rộng rãi hơn với thị trường Liên minh châu Âu với khoảng 447,7 triệu dân.

Với quy mô dân số 38 triệu dân, Ba Lan là thị trường quy mô lớn trong số các quốc gia thuộc Liên minh châu Âu (EU) và đứng thứ 5 trong số tất cả các quốc gia thành viên EU. Ba Lan gia nhập EU vào năm 2004 và Ba Lan phải tuân thủ áp dụng luật EU đã dẫn đến những cải cách kinh tế giúp cải thiện môi trường kinh doanh và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Với GDP ước tính vào năm 2021 là 675 tỷ đô la (574 triệu euro - EUROSTAT), Ba Lan là nền kinh tế lớn thứ sáu của EU (EUROSTAT). Theo Ngân hàng Thế giới, nền kinh tế đa dạng của Ba Lan nằm trong số những nước châu Âu ít bị ảnh hưởng nhất bởi đại dịch

COVID-19. Sau khi GDP giảm 2,7% vào năm 2020, GDP đã tăng 5,7% vào năm 2021. Tỷ lệ lạm phát cơ bản dự kiến sẽ vẫn ở mức cao vào năm 2022 (10,8% theo Ngân hàng Quốc gia Ba Lan (NBP)).

Xuất khẩu của Ba Lan năm 2021 tăng 22,8% và trị giá 339,3 tỷ USD theo giá hiện hành (theo cục thống kê Ba Lan). Tỷ trọng nhập khẩu tăng 28,8%, trị giá 339,7 tỷ USD. Các thị trường xuất khẩu chính của Ba Lan vào năm 2021 là: Đức 28,7%, Cộng hòa Séc 5,9%, Pháp 5,7%, Anh 5,1%, Ý 4,6% và Hà Lan 4,3%. Các đối tác nhập khẩu chính của Ba Lan trong cùng thời kỳ là Đức 20,9%, Trung Quốc 14,9%, Nga 6%, Ý 5% và Hà Lan 4,1%.

CÁC THÁCH THỨC – CƠ HỘI

➤ Thách thức thị trường

IMF dự báo GDP bình quân đầu người của Ba Lan vào năm 2022 là 41.680 USD. Nhìn chung tổng thể môi trường kinh doanh của Ba Lan là có tiến triển tốt. Đất nước mở cửa cho đầu tư nước ngoài, kinh tế tăng trưởng, cơ hội việc làm và hội nhập vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Vào tháng 3 năm 2018, Ba Lan đã thông qua luật cấm thương mại vào chủ nhật, dần dần tiến đến việc loại bỏ thương mại bán lẻ vào chủ nhật ở Ba Lan. Từ năm 2020 trở đi, luật sẽ chỉ cho phép mua sắm ngày chủ nhật vào hai chủ nhật trước Giáng sinh, một Chủ nhật trước Lễ Phục sinh và Chủ nhật cuối cùng của tháng 1, tháng 4, tháng 6 và tháng 8 của mỗi năm dương lịch. Tốc độ tăng trưởng GDP chậm hơn sẽ gây gián đoạn thương mại, ảnh hưởng chính sách tiền tệ của Ba Lan và tình trạng lạm phát gia tăng, dự kiến sẽ đạt tỷ lệ hàng năm là 10,8% vào năm 2022 và 9,0% vào năm 2023.

Ba Lan dẫn đầu về sự tạo thuận lợi trong hoạt động kinh doanh. So với các quốc gia khác, Ba Lan được xếp hạng thuận lợi khi nói đến giao dịch xuyên biên giới, tiếp cận tín dụng và đang cải thiện trong các lĩnh vực kinh doanh thương mại.

➤ Cơ hội

Ngân sách EU 2021-2027 cung cấp 75 tỷ euro cho Ba Lan (theo giá hiện hành), qua đó đưa Ba Lan trở thành nước thụ hưởng quỹ rỗng lớn nhất của EU. Các kế hoạch hiện tại là sử dụng quỹ để hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng, bao gồm cải thiện truy cập internet và phát triển thành phố thông minh, khuyến khích các công ty tiến hành R&D ở Ba Lan.

Công nghệ kỹ thuật số là một lĩnh vực quan trọng và đang phát triển ở Ba Lan. Ba Lan có nhu cầu mạnh mẽ về công nghệ thông tin và các giải pháp để hỗ trợ sản xuất tiên tiến, thành phố thông minh, internet (IT), điện toán đám mây và an ninh mạng.

Các công ty dịch vụ kỹ thuật và công trình xanh có thể tìm thấy cơ hội tại Ba Lan về không gian văn phòng cao cấp và mở rộng lĩnh vực bán lẻ. Các lĩnh vực quan trọng khác là sản phẩm nông nghiệp, máy móc và thiết bị, cũng như công nghệ môi trường.

CÁCH THỨC XÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG

Dân số Ba Lan phân tán rộng rãi với 40% người Ba Lan sống ở các vùng nông thôn, trong khi cư dân đô thị sống rải rác ở nhiều đô thị, bao gồm Warsaw và Lodz nằm ở trung tâm đất nước, Krakow và Katowice ở phía nam, Wroclaw và Poznan ở phía tây, Gdansk và Szczecin ở phía bắc và Lublin ở phía đông nam (Theo cục Thống kê Ba Lan).

Tại Ba Lan nhìn chung thì người tiêu dùng thành thị có sức mua lớn hơn so với người tiêu dùng nông thôn. Tiếp xúc trực tiếp với khách hàng là rất quan trọng và là cơ sở cho các quyết định mua hàng cuối cùng. Công ty muốn thành công trong thị trường này thường đòi hỏi phải có sự hiện diện trong nước, chẳng hạn như đại lý, nhà phân phối hoặc văn phòng đại diện.

Số lượng người nói tiếng Anh ở Ba Lan đang tăng lên, đặc biệt là ở các thành phố. Tuy nhiên, trong kinh doanh việc giao tiếp bằng tiếng Ba Lan được khuyến khích để tiếp nhận phản hồi nhanh chóng đối với các đề nghị và yêu cầu cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho các cuộc đàm phán. Mạng lưới truyền thông của Ba Lan tương đối phát triển và các dịch vụ liên lạc qua email và trang web là một phương tiện hiệu quả để tiếp cận người mua địa phương.

Giá cả là một yếu tố quan trọng trong việc định vị sản phẩm hoặc dịch vụ để bán ở Ba Lan. Hầu hết các công ty Ba Lan đều gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn và các giao dịch kinh doanh thường được tự tài trợ. Các công ty xuất khẩu có năng lực tài chính sẽ có lợi thế cạnh tranh. Các nhà xuất khẩu nên phát triển một chiến lược tiếp thị đột phá để tài trợ cho xuất khẩu. Định giá sản phẩm có thể là một thách thức đối với một số nhà xuất khẩu, đặc biệt là khi người Ba Lan thường đưa ra quyết định về giá một mình. Việc xây dựng cẩn thận các điều khoản bán hàng, bao gồm các điều khoản về tiền tệ và giá cả sáng tạo, sẽ giúp các nhà xuất khẩu giành được lợi thế lâu dài tại thị trường Ba Lan.

RÀO CẢN THƯƠNG MẠI

Tất cả các đơn vị kinh doanh hoạt động tại Ba Lan (bao gồm cả các công ty nước ngoài) đều có quyền tiếp cận bình đẳng với thương mại quốc tế. Tuy nhiên, quyền tiếp cận này phải tuân theo các biện pháp chính sách thương mại do EU đưa ra mà Ba Lan là bên có nghĩa vụ tuân thủ.



Doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan tại Hội thảo “Xúc tiến thương mại và kết nối doanh nghiệp Ba Lan - Việt Nam” do ITPC tổ chức năm 2022

Tại Ba Lan có các thỏa thuận riêng được áp dụng để kinh doanh một số sản phẩm nông nghiệp theo Chính sách nông nghiệp chung của Liên minh Châu Âu (CAP), bao gồm cấp phép xuất khẩu hay nhập khẩu, hạn chế định lượng, hoàn tiền xuất khẩu hoặc các thỏa thuận thuế quan ưu đãi. Bộ trưởng Bộ phát triển kinh tế và Công nghệ cấp giấy phép kinh doanh hàng hóa trong trường hợp có yêu cầu. Trung tâm hỗ trợ nông nghiệp quốc gia cấp phép cho các sản phẩm nông nghiệp.

Một loạt sản phẩm bị cấm vì các lý do liên quan đến bảo vệ môi trường tự nhiên, an ninh quốc gia, trật tự công cộng, sức khỏe con người, thực vật và động vật. Cơ quan hải quan có thể tạm giữ hàng hóa khi nghi ngờ có hành vi vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, dựa trên các tài liệu hỗ trợ do chủ sở hữu nộp cho Ban hải quan trung ương.

Quốc hội cấm sử dụng thức ăn chăn nuôi và thành phần thức ăn chăn nuôi biến đổi gen (GE) cho đến ngày 1 tháng 1 năm 2023. Việc thực thi các điều khoản này theo Đạo luật thức ăn chăn nuôi năm 2006 đã bị hoãn ba lần do sự phản đối mạnh mẽ từ ngành chăn nuôi của Ba Lan. Các nhà sản xuất gia cầm và lợn Ba Lan có thể tiếp tục sử dụng các nguyên liệu thức ăn chăn nuôi khác nhau, bao gồm khô đậu nành nhập khẩu, trong khẩu phần chăn nuôi cho đến năm 2023.

THUẾ NHẬP KHẨU

Sau khi gia nhập Liên minh Châu Âu vào ngày 1 tháng 5 năm 2004, Ba Lan đã trở thành một phần của liên minh hải quan EU. Điều này có nghĩa là các mức thuế nhập khẩu giống nhau được áp dụng ở tất cả các quốc gia thành viên. Thông tin về thuế suất hải quan có ở cơ sở dữ liệu biểu thuế Tích hợp của Cộng đồng Châu Âu (TARIC).

Dịch vụ hải quan Ba Lan (Sluzba Celna) có trình duyệt thuế quan chính thức (một mô-đun của Hệ thống thuế quan tích hợp – ISZTAR), cung cấp thông tin về thuế quan hàng hóa trong thương mại quốc tế. Trình duyệt thuế quan chứa dữ liệu từ hệ thống TARIC (danh mục hàng hóa, thuế suất, hạn chế, hạn ngạch thuế quan, trần và đỉnh chỉ thuế quan) cũng như các quy định quốc gia (thuế VAT, thuế tiêu thụ đặc biệt, hạn chế và các biện pháp phi thuế quan). Trình duyệt được duy trì bởi Cục hải quan của Bộ tài chính.

YÊU CẦU VÀ CHỨNG TỪ NHẬP KHẨU

Ba Lan có “Danh sách nhập khẩu” bao gồm hàng hóa cần có giấy phép, mã của sản phẩm và cơ quan sẽ cấp giấy phép liên quan. Danh sách nhập khẩu cũng cho biết giấy phép có được yêu cầu theo luật của Ba Lan hay EU hay không. Cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép nhập khẩu hàng hóa là:



- Bộ Phát triển Kinh tế và Công nghệ, Vụ doanh nghiệp Nhỏ và Vừa (trước đây là Vụ Thương mại và Dịch vụ): Tel:+48 22 262 94 47; e-mail: SekretariatDMP@mr.gov.pl đối với hàng công nghiệp;
- Bộ phát triển Kinh tế và Công nghệ, Cục kinh doanh hàng nhạy cảm và an ninh kỹ thuật: Điện thoại: +48 22 411 96 65; e-mail: sekretariatDOT@mr.gov.pl đối với hàng hóa nhạy cảm và lưỡng dụng;
- Trung tâm Hỗ trợ nông nghiệp Quốc gia (Krajowy Osrodek Wsparcia Rolnictwa), Cục can thiệp thị trường: Điện thoại: +48 22 376 71 09; e-mail: kontakt@kowr.pl cho các sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm.

YÊU CẦU VỀ DÁN NHÃN VÀ GHI NHÃN

Ba Lan, với tư cách là thành viên của Liên minh Châu Âu từ năm 2004, vì thế Ba Lan có nghĩa vụ tuân thủ các yêu cầu và quy tắc do Ủy ban Châu Âu thiết lập. Tất cả việc dán nhãn và đánh dấu trên các sản phẩm vào Ba Lan, cũng như vào thị trường Châu Âu phải được duy trì theo cùng một chế độ. Theo quy định, tất cả các nhãn hiệu phải xuất hiện bằng ngôn ngữ của quốc gia nơi sản phẩm được bán. Ở Ba Lan, ngôn ngữ áp dụng là tiếng Ba Lan.

Có rất nhiều quy định liên quan đến việc đánh dấu, ghi nhãn và đóng gói sản phẩm trong Liên minh Châu Âu. Các quyết định liên quan đến các yêu cầu đánh dấu, dán nhãn hoặc đóng gói bắt buộc đôi khi có thể tùy thuộc vào từng Quốc gia Thành viên. Nhãn hiệu và nhãn hiệu tự nguyện có thể được sử dụng làm công cụ tiếp thị ở một số quốc gia thành viên nhưng không phải ở các quốc gia khác. Phần này tập trung chủ yếu vào các nhãn bắt buộc thường thấy nhất trên các sản phẩm, bao bì tiêu dùng, thường liên quan đến các vấn đề về an toàn, sức khỏe hoặc môi trường công cộng. Quy định bao gồm một số yêu cầu đóng gói bắt buộc, cũng như các nhãn hiệu hoặc nhãn hiệu tự nguyện phổ biến được sử dụng tại các thị trường EU.

Thông tin thêm về nhãn hiệu và quy định liên quan có thể được tìm thấy trong Hướng dẫn thương mại của Liên minh châu Âu (<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/eu-labelingmarking-requirements>).

TẠM NHẬP TÁI XUẤT

Để tạm nhập hàng hóa vào Ba Lan cần có giấy phép dưới sự giám sát của các quan chức hải quan Ba Lan. Đơn vị nhập khẩu cần có xác nhận bằng văn bản, trong đó nêu rõ hàng hóa sẽ được gửi từ Ba Lan vào những ngày cụ thể. Muốn được tạm nhập thì phải

có khoản tiền đặt cọc đối với việc nhập khẩu hàng hóa cần thông quan, số tiền này phải bằng giá trị của hàng hóa xuất khẩu hoặc tổng số thuế nhập khẩu và các loại thuế. Các mẫu thương mại có giá trị bằng 0 hoặc giá trị thấp thường có thể được nhập khẩu miễn thuế hải quan bằng văn bản cho hải quan Ba Lan xác nhận giá trị của mẫu và mẫu đó sẽ thuộc quyền sở hữu của đơn vị nhập khẩu. Tài liệu quảng cáo phải được đánh dấu rõ ràng “không có giá trị thương mại” để thông quan. Nhập khẩu tạm thời cũng có thể vào Ba Lan theo Carnet ATA (Tạm thời Nhập cảnh). Số ATA loại bỏ thủ tục hải quan phức tạp liên quan đến tạm nhập. Người dùng carnet không phải điền vào tài liệu SAD, tờ khai hải quan tại tất cả các biên giới đã qua.

Kể từ tháng 5 năm 2015, luật mới trên toàn EU áp dụng cho nhập khẩu tạm thời các phương tiện vận tải. Quy định hiện hành được sửa đổi để loại trừ khả năng sử dụng sai mục đích trong trường hợp tạm nhập phương tiện vận tải.

CẤM VÀ HẠN CHẾ NHẬP KHẨU

Việc nhập khẩu một số mặt hàng vào Ba Lan bị cấm (thường là do lệnh trừng phạt quốc tế). Nhiều loại hàng hóa và mặt hàng bị hạn chế nhập khẩu (và xuất khẩu) để bảo vệ sự an toàn và tính mạng của con người, động vật và thực vật, bảo vệ an ninh quốc gia hoặc để bảo vệ tài sản nghệ thuật, văn hóa hoặc trí tuệ. Ví dụ như hạn chế và kiểm soát nhập khẩu một số sản phẩm thực phẩm, thuốc, dược phẩm, sản phẩm nguy hiểm cho môi trường, hạt giống, vũ khí, chất nổ và đồ cổ.

Là một thành viên EU, Ba Lan tuân thủ các chỉ thị kinh doanh mà EU yêu cầu thị trường địa phương tuân thủ.

THỦ TỤC HẢI QUAN

Ba Lan đã áp dụng Biểu thuế hải quan chung (CCT) của EU áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu từ bên ngoài châu Âu, trong khi các giao dịch được thực hiện giữa Ba Lan và các quốc gia thuộc Khu vực kinh tế châu Âu (EEA) được miễn thuế. Nhìn chung, thuế nhập khẩu từ bên ngoài của EU tương đối thấp, đặc biệt đối với hàng hóa cơ bản và hàng thô (trung bình khoảng 5%). Có thể tìm thấy thuế hải quan áp dụng cho một sản phẩm cụ thể được nhập khẩu từ một quốc gia xuất xứ đã chọn trên trang web TARIC. Đối với hàng hóa từ bên ngoài Châu Âu, thuế hải quan được tính theo giá CIF, theo Biểu thuế Hải quan Chung (CCT) cho tất cả các quốc gia thuộc Liên minh. Cơ quan hải quan chịu trách nhiệm chính trong việc giám sát thương mại quốc tế của EC.

➤ Tiêu chuẩn

Ủy ban Tiêu chuẩn hóa Ba Lan (PKN) là cơ quan duy nhất của Ba Lan tạo ra các tiêu chuẩn ở cấp quốc gia khi không có tiêu chuẩn nào trên toàn EU được thiết lập. PKN cũng đại diện cho quốc gia thành viên Ba Lan bỏ phiếu trong các tổ chức thiết lập tiêu chuẩn châu Âu của CEN, CELENEC và ETSI khi một tiêu chuẩn hài hòa trên toàn EU đang được phát triển. Kể từ khi Ba Lan gia nhập Liên minh châu Âu, các tiêu chuẩn của Ba Lan đã được sửa đổi để phù hợp với các tiêu chuẩn của EU. PKN phát hành các tài liệu tiêu chuẩn dưới dạng điện tử trên trang web Hệ thống kỹ thuật số bán sản phẩm và dịch vụ (bằng tiếng Ba Lan).



➤ Chứng nhận sản phẩm

Tại Ba Lan, Trung tâm kiểm tra và chứng nhận Ba Lan (Polskie Centrum Akredytacji, PCBC) là tổ chức hàng đầu về kiểm tra và chứng nhận sản phẩm. Với hơn 50 năm kinh nghiệm, tổ chức này cũng chứng nhận các hệ thống quản lý và tiến hành đào tạo nhân sự. PCBC là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế và châu Âu trong lĩnh vực quản lý chất

lượng, đánh giá sự phù hợp của sản phẩm và hệ thống, đào tạo và chứng nhận nhân sự. PCBC là Cơ quan được thông báo số 1434 của EU về II quy định tiếp cận mới. PCBC điều hành các hoạt động trong phạm vi:

- Tổ chức hệ thống chứng nhận: B, Q, Eko, nhãn hiệu sinh thái.
- Chứng nhận hệ thống quản lý (chứng chỉ PCBC và IQNet).
- Chứng nhận sản phẩm.
- Đánh giá sự phù hợp của sản phẩm và hệ thống quản lý.
- Xác nhận nhân sự.
- Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng phát triển nguồn nhân lực trong lĩnh vực chất lượng (kiểm định, chứng nhận và công nhận).
- Khảo nghiệm sản phẩm, chứng nhận trang trại sinh thái.

VĂN HÓA KINH DOANH

➤ Kinh doanh ở Ba Lan



Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội thảo “Xúc tiến thương mại và kết nối doanh nghiệp Ba Lan - Việt Nam”

Những lời khuyên khi kinh doanh tại Ba Lan:

- Khi chào đón đối tác nên kết hợp với một cái bắt tay chặt và giao tiếp bằng mắt. Nếu

có nhiều người, tất cả đối tác nên được chào đón riêng lẻ, thay vì vẫy tay hoặc gật đầu chào chung chung.

- Đàn ông nên đợi phụ nữ chìa tay ra. Đàn ông Ba Lan đôi khi sẽ hôn lên tay phụ nữ, như một dấu hiệu thể hiện sự tôn trọng.
- Quà tặng thường được mở ngay lập tức và không nên quá đắt tiền.
- Nếu bạn tặng hoa, hãy chắc chắn rằng chúng được tặng với số lượng lẻ và tránh những loại hoa có ý nghĩa văn hóa, đặc biệt là hoa cúc vàng, được sử dụng trong đám tang, những loại hoa màu đỏ hoặc trắng như hoa cẩm chướng và hoa loa kèn.
- Nếu bạn muốn gặp ai đó, bạn phải có lịch hẹn trước.
- Thư mời nên được gửi cho công ty hơn là cho một người cụ thể. Điều này ngăn không cho một lá thư bị giữ lại nếu người nhận không có mặt ở văn phòng.
- Tại Ba Lan việc bạn đi đúng giờ được mong đợi và thực hiện cực kỳ nghiêm túc.
- Các cuộc gặp đầu tiên được lên kế hoạch dưới dạng giới thiệu để xem bạn có đáng tin cậy hay không và cuộc họp đầu tiên có thể là với người quản lý cấp trung hơn là người ra quyết định sau cùng.
- Người Ba Lan nổi tiếng là người nói thẳng, nhưng họ vẫn cố tỏ ra ngoại giao để không làm mất lòng đối tác kinh doanh.
- Người Ba Lan rất mong đợi một số cuộc nói chuyện xã giao và trò chuyện làm quen trước khi thảo luận về công việc kinh doanh.
- Công việc kinh doanh với đối tác Ba Lan được tiến hành khá tốn thời gian. Bạn sẽ phải kiên nhẫn và không tỏ ra bối rối khi đối tác tuân thủ nghiêm ngặt quy trình.
- Tại Ba Lan các công ty có xu hướng phân cấp, với quyền ra quyết định nằm ở cấp cao nhất của công ty.
- Các bài thuyết trình với đối tác Ba Lan phải rõ ràng, chính xác và chi tiết, đồng thời bạn nên có các biểu đồ và số liệu để hỗ trợ cho bài thuyết trình của mình, khi cần thiết.
- Luôn duy trì giao tiếp bằng mắt trực tiếp trong khi nói.

➤ **Tuân thủ thời gian trong kinh doanh**

Nhìn chung, người Ba Lan khá đúng giờ. Tuy nhiên, những người ở vị trí cao hơn có thể đến họp muộn để thể hiện địa vị và tầm quan trọng trong hệ thống phân cấp của công ty.

Trong từng hoàn cảnh xã hội, đôi khi sẽ thoải mái hơn nếu như bạn được mời tham dự một bữa tiệc, bạn có thể đến muộn khoảng 15 phút.

➤ **Tặng quà cho đối tác**

Ở Ba Lan, người ta cho rằng thời điểm tặng quà sẽ được trao tại cuộc họp kinh doanh

đầu tiên và sau khi kết thúc với bất kỳ thỏa thuận kinh doanh nào, chẳng hạn như khi ký hợp đồng. Những món quà nhỏ, chẳng hạn như quà tặng của công ty hoặc quà lưu niệm đại diện cho quốc gia của bạn, sẽ được chấp nhận. Các loại quà tặng thích hợp khác có thể bao gồm sôcôla, xì gà, hoa, nước hoa, rượu hoặc rượu chất lượng cao từ nước bạn mà không có sẵn ở Ba Lan hoặc khó kiếm. Nếu được mời đến nhà đối tác làm ăn, việc mang theo hoa, bánh kẹo hay một chai rượu là điều bình thường.

➤ **Trang phục trong kinh doanh**

Đối với các cuộc họp kinh doanh, hầu hết các nhà quản lý đều mặc trang phục lịch sự, nghĩa là nam giới mặc vest tối màu với áo khoác và cà vạt, còn phụ nữ mặc vest với quần tây hoặc váy. Trong giờ làm việc bình thường, quy định về trang phục có thể ít trang trọng hơn một chút, nhưng bạn vẫn nên giữ vẻ ngoài lịch sự. Ấn tượng đầu tiên luôn rất quan trọng trong cộng đồng doanh nghiệp.

Các tổ chức lớn đặt ra chính sách về trang phục cho nhân viên của họ, để thể hiện sự tôn trọng đối với đối tác kinh doanh, khách hàng và công chúng. Tuy nhiên, một số công ty đã thiết lập các ngày thứ Sáu bình thường, nhân viên có thể chọn mặc trang phục thoải mái hơn.

Các công ty vừa và nhỏ thường không có chính sách trang phục chính thức, nhưng bạn nên ăn mặc phù hợp với vị trí và môi trường mà bạn đang làm việc.

➤ **Hành vi tiêu dùng**

Nghiên cứu gần đây được thực hiện bởi IPSOS và Google CEEI đã khảo sát 4.500 người tiêu dùng trên bốn loại sản phẩm và dịch vụ bao gồm: máy tính xách tay, TV, hợp đồng điện thoại di động, quần áo và giày dép. Nghiên cứu tập trung vào những người dùng Internet trên 16 tuổi ở Ba Lan, Ukraine, Hy Lạp và Cộng hòa Séc, những người gần đây đã mua hàng. Các tiêu chí được nghiên cứu như sau:

□ **Lòng trung thành thương hiệu**

Tại Ba Lan khách hàng luôn trung thành với thương hiệu toàn cầu. Người mua sắm ở Ba Lan có nhiều khả năng nghĩ đến một thương hiệu duy nhất trước khi bắt đầu quá trình mua sắm của mình.

□ **Điểm mua sắm ưa thích của khách hàng**

Người mua sắm ở Ba Lan coi trọng việc mua sắm ở cửa hàng truyền thống hơn. Khi mua TV, quần áo và giày dép, người tiêu dùng Ba Lan có nhiều khả năng sử dụng cửa hàng truyền thống hơn so với các điểm mua sắm khác xem trên TV hoặc báo in.

□ Xu hướng mua sắm trực tuyến

Người Ba Lan vẫn có xu hướng sử dụng máy tính để bàn khi mua sắm trực tuyến hơn là trên các thiết bị di động. Đây là cơ hội cho các thương hiệu cải thiện trải nghiệm di động tại đất nước Ba Lan. Các rào cản hàng đầu đối với nghiên cứu và mua sắm trên thiết bị di động bao gồm sự bất tiện khi gõ trên màn hình nhỏ hơn, khả năng so sánh các sản phẩm và dịch vụ.



Người Ba Lan là những người mua tự phát và có xu hướng đưa ra quyết định mua hàng trong vòng một ngày sau khi nghiên cứu. Họ coi trọng các điểm mua sắm truyền thống, di chuyển liền mạch giữa thế giới thực và thế giới kỹ thuật số bằng cách sử dụng thiết bị di động khi ghé thăm các cửa hàng mua sắm truyền thống.

TIỀN TỆ

Đồng tiền Ba Lan là đồng tiền được chính phủ Ba Lan phát hành và lưu thông trong lãnh thổ đất nước Ba Lan. Mặc dù Ba Lan nằm ở châu Âu nhưng đất nước này không tham gia sử dụng và lưu hành đồng tiền chung châu Âu (đồng Euro). Chính phủ Ba Lan đưa ra lý do rằng việc gia nhập khu vực sử dụng đồng tiền chung này sẽ tước bỏ chính

sách độc lập của Ba Lan. Bên cạnh đó theo thăm dò ý kiến của dư luận thì có tới 64% dân số Ba Lan không đồng ý với việc sử dụng đồng tiền chung châu Âu. Họ cho rằng việc này sẽ tác động xấu tới tình hình tài chính của họ. Hiện Ba Lan dùng đồng tiền có tên gọi là zloty, viết tắt là zł, hay PLN.

➤ Tiền giấy Ba Lan



Hình ảnh được in trên tiền là đơn vị phát hành tiền và hình quốc huy. Ngoài ra trên tờ tiền cũng in hình ảnh các vị vua Ba Lan theo thứ tự các đời vua. Bắt đầu từ các triều đại Piastów và Jagiellonów theo thứ tự thời gian từ mệnh giá thấp đến mệnh giá cao: Mieszko I, Bolesław Chrobry, Kazimierz Wielki, Władysław Jagiełło và Zygmunt I Stary và gần nhất là vua Jan III Sobieski. Hiện nay các mệnh giá tiền Ba Lan đang được lưu hành là: 10 Zlotych, 20 Zlotych, 50 Zlotych, 100 Zlotych, 200 Zlotych và 500 Zlotych.

Như vậy thường những giá trị thấp sẽ là tiền xu và ngược lại tờ tiền giấy Ba Lan thường có giá trị cao hơn. Ngoài ra Chính Phủ Ba Lan cũng in một số tiền nhất định vào những lễ kỉ niệm đặc biệt. Những đồng xu đó cũng cần đạt được những điều kiện ban đầu đặt ra và có giá trị sử dụng như bình thường. Tuy nhiên những người sở hữu đồng tiền này thường làm quà tặng hoặc lưu giữ làm kỉ niệm.

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ BA LAN



Hội thảo “Triển vọng xuất khẩu hàng hóa vào Liên minh Châu Âu thông qua cửa ngõ Ba Lan khi EVFTA có hiệu lực” do ITPC tổ chức

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA BA LAN

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2022 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2021 thì Ba Lan đứng thứ 22 về xuất khẩu và 19 về nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ, Ba Lan đứng thứ 20 về xuất khẩu và 26 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của Ba Lan là 68,7, trở thành nền kinh tế tự do thứ 39 trong năm 2022. Ba Lan xếp thứ 25 trong số 45 quốc gia ở khu vực châu Âu và có chỉ số tự do kinh tế thấp hơn so với mức trung bình của khu vực nhưng cao hơn so với thế giới. (Nguồn: Heritage)

Ba Lan là nền kinh tế lớn thứ sáu trong EU và từ lâu đã nổi tiếng là một quốc gia thân

thiện với doanh nghiệp với các chính sách kinh tế vĩ mô hợp lý. Từ năm 1990, Ba Lan đã theo đuổi chính sách tự do hóa kinh tế. Trong thời kỳ suy thoái 2008-09, Ba Lan là quốc gia EU duy nhất tránh được suy thoái, một phần nhờ chính sách tài khóa nới lỏng của chính phủ kết hợp với cam kết kiểm soát chi tiêu trong trung hạn. Ba Lan là nước nhận nhiều quỹ phát triển nhất của EU và chính các quỹ này có thể làm đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế của Ba Lan.

Nền kinh tế Ba Lan phát triển ổn định trong giai đoạn 2014-2017, với tốc độ tăng trưởng GDP thực tế thường vượt quá 3%, một phần do sự gia tăng chi tiêu xã hội của chính phủ đã giúp thúc đẩy tăng trưởng trong tiêu dùng. Tuy nhiên, kể từ năm 2015, Ba Lan đã hạn chế kinh doanh và áp thuế mới đối với các lĩnh vực kinh tế của chủ thể nước ngoài, bao gồm ngân hàng, bảo hiểm, năng lượng và chăm sóc sức khỏe, làm giảm đi sức hấp dẫn với các nhà đầu tư và làm tăng tỷ lệ sở hữu của chính phủ đối với một số công ty. Chính phủ đã giảm tuổi nghỉ hưu vào năm 2016 và đã thành công trong việc đưa ra các loại thuế mới và tăng cường tuân thủ thuế để bù đắp chi phí gia tăng của các chương trình chi tiêu xã hội và giảm bớt áp lực gia tăng đối với thâm hụt ngân sách. Một số cơ quan xếp hạng tín dụng ước tính rằng Ba Lan trong vài năm tới có nguy cơ thâm hụt ngân sách vượt quá giới hạn 3% GDP do EU đề ra, làm ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận quỹ của EU trong tương lai. Nền kinh tế của Ba Lan được dự đoán sẽ hoạt động tốt trong vài năm tới một phần nhờ vào sự gia tăng theo chu kỳ dự đoán trong việc sử dụng các quỹ phát triển của EU và chi tiêu hộ gia đình mạnh mẽ, liên tục.

Ba Lan phải đối mặt với một số thách thức mang tính hệ thống, bao gồm giải quyết một số tồn tại trong cơ sở hạ tầng đường bộ và đường sắt, môi trường kinh doanh, bộ luật lao động cứng nhắc, hệ thống tòa án thương mại, tình trạng quan liêu và hệ thống thuế nặng, đặc biệt là đối với doanh nghiệp. Những thách thức dài hạn khác của Ba Lan bao gồm đa dạng hóa năng lượng, tăng cường đầu tư vào đổi mới, nghiên cứu - phát triển, cũng như ngăn chặn giới trí thức Ba Lan trẻ tuổi đi sang các quốc gia thành viên EU khác. (Nguồn: CIA)

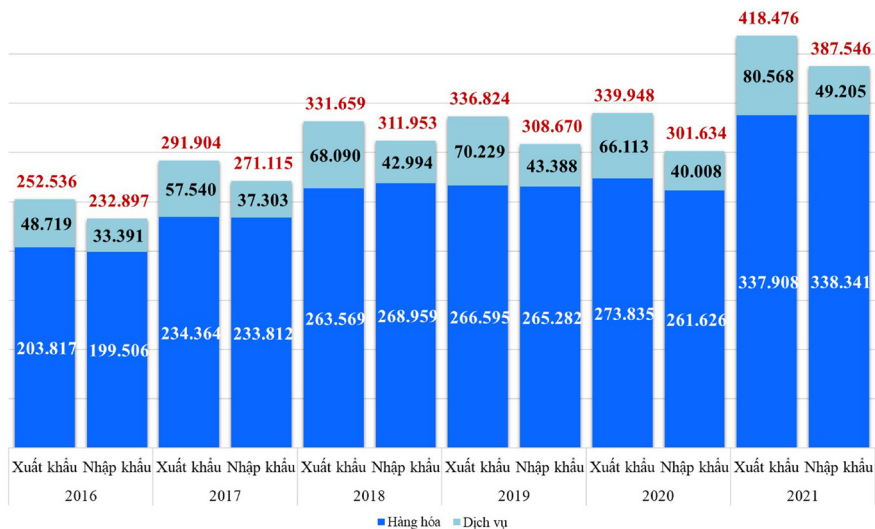
Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Ba Lan năm 2021 đạt 337,91 tỷ USD và nhập khẩu đạt 338,34 tỷ USD, thâm hụt 433 triệu USD. Về dịch vụ, năm 2021, Ba Lan xuất khẩu 80,57 tỷ USD, nhập khẩu đạt 49,21 tỷ USD, thặng dư 31,36 tỷ USD.

Tổng cán cân thương mại của Ba Lan luôn đạt thặng dư trong suốt giai đoạn 2016 – 2021; trong đó, mức thặng dư lớn nhất rơi vào năm 2020 (38,31 tỷ USD) do cả hai cán cân hàng hóa và dịch vụ đều nghiêng về thặng dư, trong khi mức thặng dư thấp nhất rơi vào năm 2016 (19,64 tỷ USD). Nói riêng về hàng hóa, cán cân của Ba Lan đa phần là số dương (trừ hai năm 2018 và 2021); còn về dịch vụ, cán cân luôn ở mức dương, trong đó mức lớn nhất rơi vào năm 2021 với 31,36 tỷ USD.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Ba Lan giai đoạn 2016 - 2021

(Nguồn: WTO)

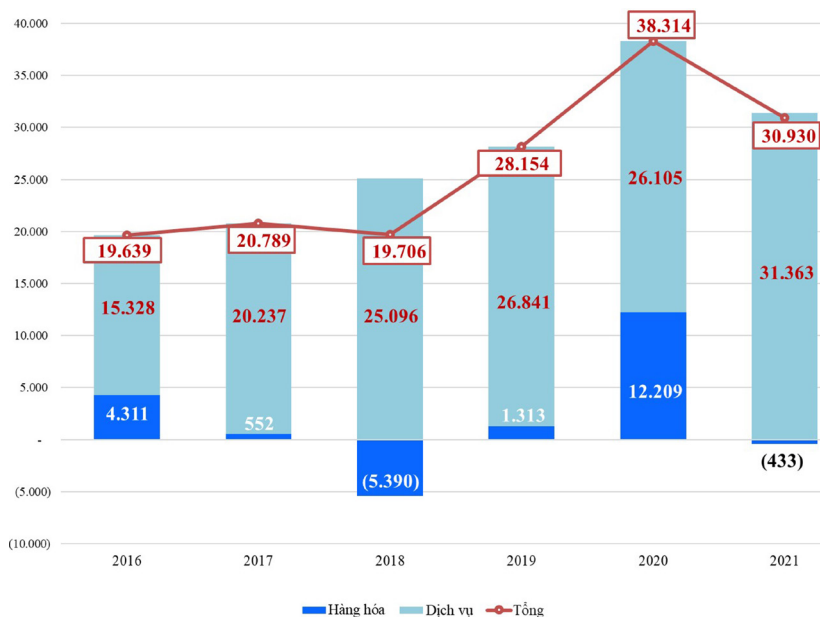
(ĐVT: triệu USD)



Cán cân thương mại của Ba Lan giai đoạn 2016 - 2021

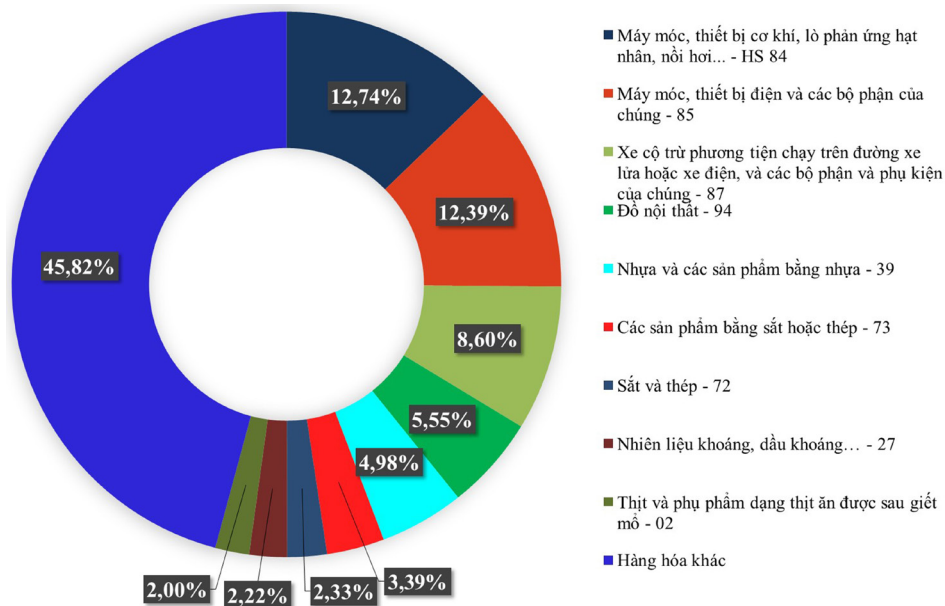
(Nguồn: WTO)

(ĐVT: triệu USD)



Năm 2021, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Ba Lan được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

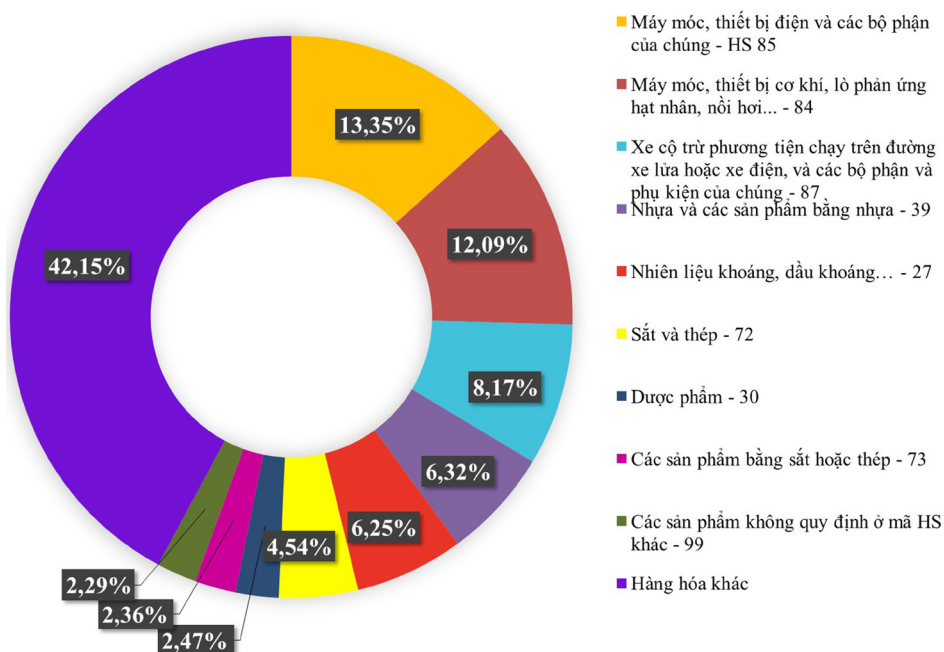
Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Ba Lan năm 2021



Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu mạnh nhất của Ba Lan bao gồm:

1. Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi... (chiếm 12,74% tổng lượng xuất khẩu)
2. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận của chúng (chiếm 12,39% tổng lượng xuất khẩu)
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện, và các bộ phận và phụ kiện của chúng (chiếm 8,6% tổng lượng xuất khẩu)
4. Đồ nội thất (chiếm 5,55% tổng lượng xuất khẩu)
5. Nhựa và các sản phẩm bằng nhựa (chiếm 4,98% tổng lượng xuất khẩu)

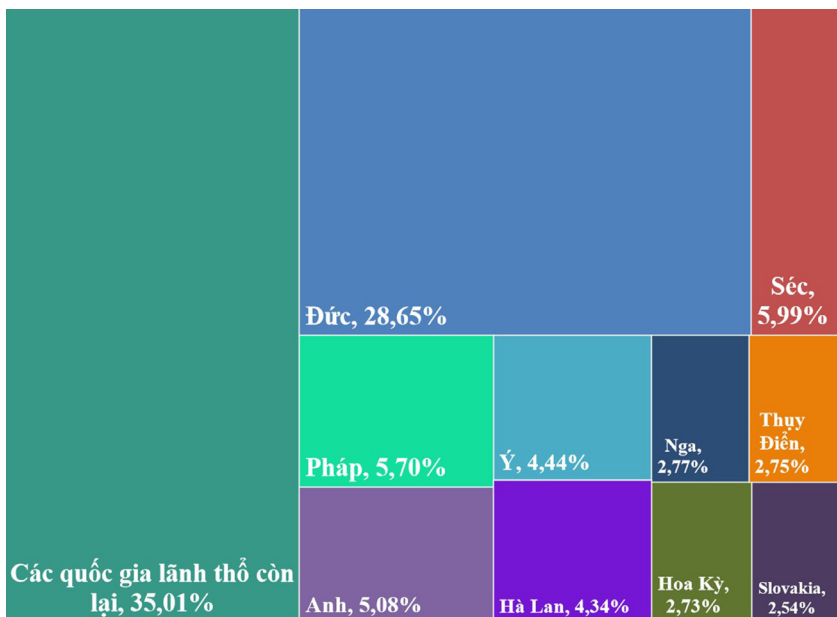
Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Ba Lan năm 2021



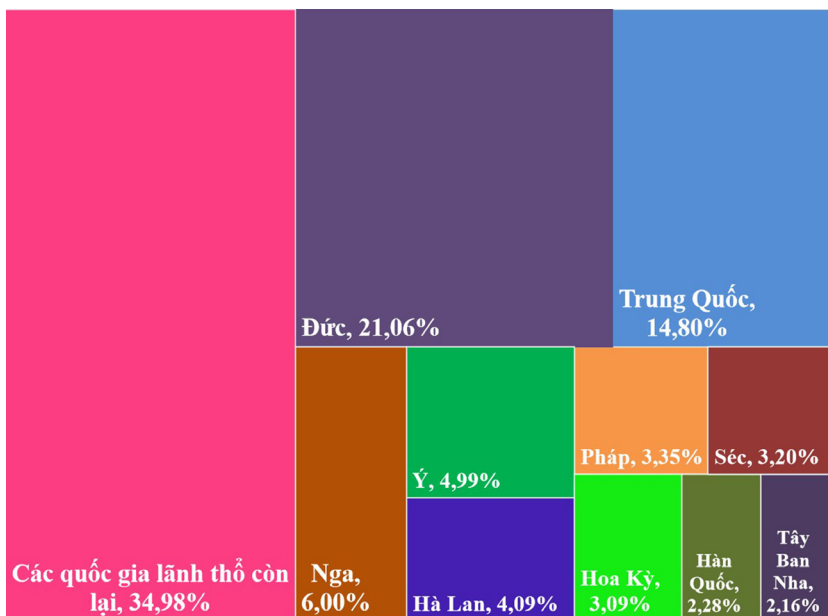
Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà Ba Lan nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận của chúng (chiếm 13,35% tổng lượng xuất khẩu)
2. Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi... (chiếm 12,09% tổng lượng xuất khẩu)
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện, và các bộ phận và phụ kiện của chúng (chiếm 8,17% tổng lượng xuất khẩu)
4. Nhựa và các sản phẩm bằng nhựa (chiếm 6,32% tổng lượng xuất khẩu)
5. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng... (chiếm 6,25% tổng lượng xuất khẩu)

Các thị trường xuất khẩu chính của Ba Lan năm 2021



Các thị trường nhập khẩu chính của Ba Lan năm 2021



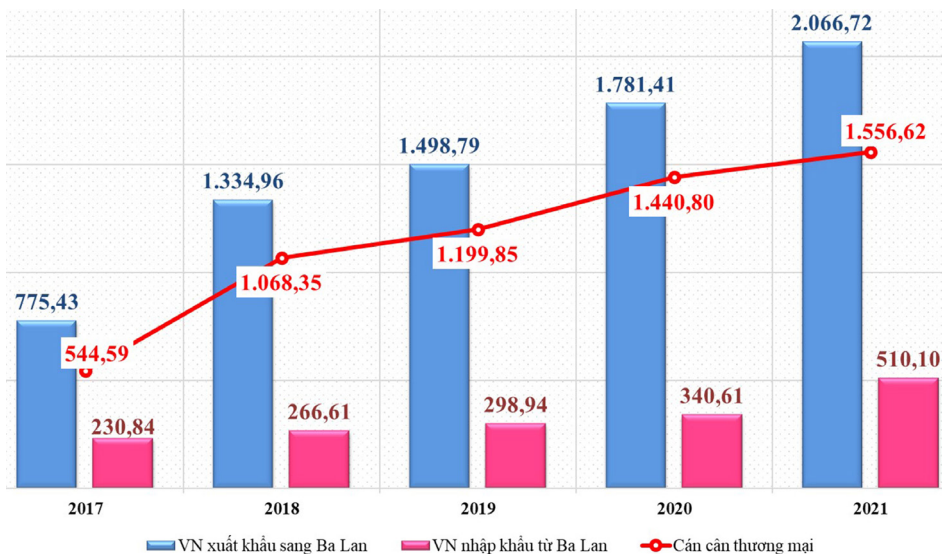
Dữ liệu mới nhất theo từng quốc gia lãnh thổ cho thấy 64,99% sản phẩm xuất khẩu từ Ba Lan được đưa vào: Đức (28,65% tổng sản phẩm toàn cầu), Séc (5,99%), Pháp (5,7%), Anh (5,08%), Ý (4,44%), Hà Lan (4,34%), Nga (2,77%), Thụy Điển (2,75%), Hoa Kỳ (2,73%) và Slovakia (2,54%).

Ở chiều ngược lại, số liệu theo từng quốc gia lãnh thổ cho thấy 65,02% sản phẩm nhập khẩu vào Ba Lan có xuất xứ từ: Đức (21,06% tổng sản phẩm toàn cầu), Trung Quốc (14,8%), Nga (6,0%), Ý (4,99%), Hà Lan (4,09%), Pháp (3,35%), Séc (3,2%), Hoa Kỳ (3,09%), Hàn Quốc (2,28%) và Tây Ban Nha (2,16%).

Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Ba Lan giai đoạn 2017 - 2021

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 20 vào thị trường Ba Lan và là đối tác đứng thứ 49 nhập khẩu hàng hóa từ Ba Lan.

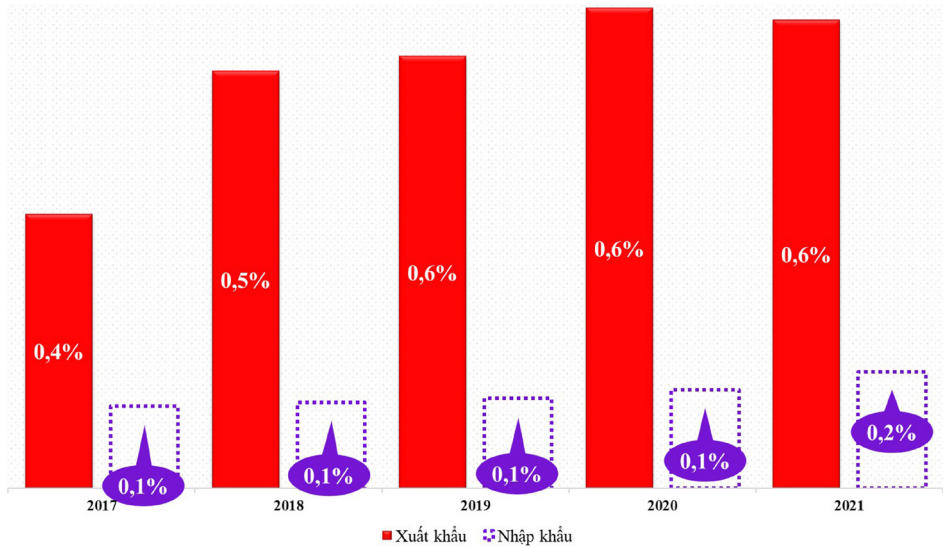
Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tính riêng năm 2021 tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Ba Lan đạt 2,58 tỷ USD, tăng 21,4% so với năm 2020. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Ba Lan đạt 2,07 tỷ USD, tăng 16,0% so với năm 2020, chiếm 0,6% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa từ Ba Lan đạt 510,1

triệu USD, tăng mạnh 49,8% so với cùng kì, chiếm 0,2% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ tất cả các đối tác thương mại.

Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ba Lan so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2017 - 2021

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



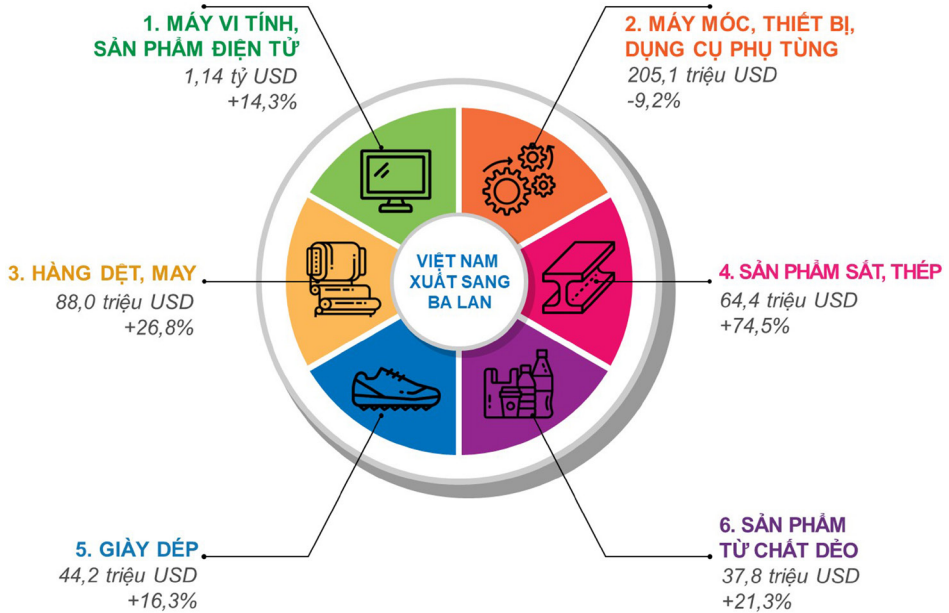
Từ năm 2017 trở đi, cán cân thương mại của Việt Nam đạt mức thặng dư hơn 540 triệu USD do tình trạng xuất siêu liên tục sang Ba Lan; trong đó, mức cao nhất rơi vào năm 2021 với trị giá 1,56 tỷ USD. Trong giai đoạn 2017-2021, kim ngạch xuất khẩu nước ta sang nước bạn là tăng dần qua từng năm với tỷ lệ tăng trung bình là 29,8% mỗi năm. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu từ nước bạn có tỷ lệ tăng bình quân mỗi năm ít hơn (22,8%) và cũng có xu hướng tăng dần.

Theo Phó giám đốc VCCI HCM Nguyễn Hữu Nam, các mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Ba Lan gồm: hàng may mặc, thủy sản, hàng nông sản như ngũ cốc, cà phê hay giày dép các loại. Ngược lại Ba Lan có thế mạnh về dược phẩm, nhóm sản phẩm từ sữa, thức ăn gia súc hay mỹ phẩm. Đây đang là những mặt hàng Việt Nam có nhu cầu nhập khẩu khá lớn.

Tuy Việt Nam đang xuất siêu sang Ba Lan, nhưng tốc độ tăng trưởng của giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ Ba Lan đang tăng nhanh hơn giá trị xuất khẩu sang thị trường này cho thấy cán cân thương mại đang dịch chuyển theo hướng cân bằng hơn.

MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM SANG BA LAN

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ba Lan năm 2021

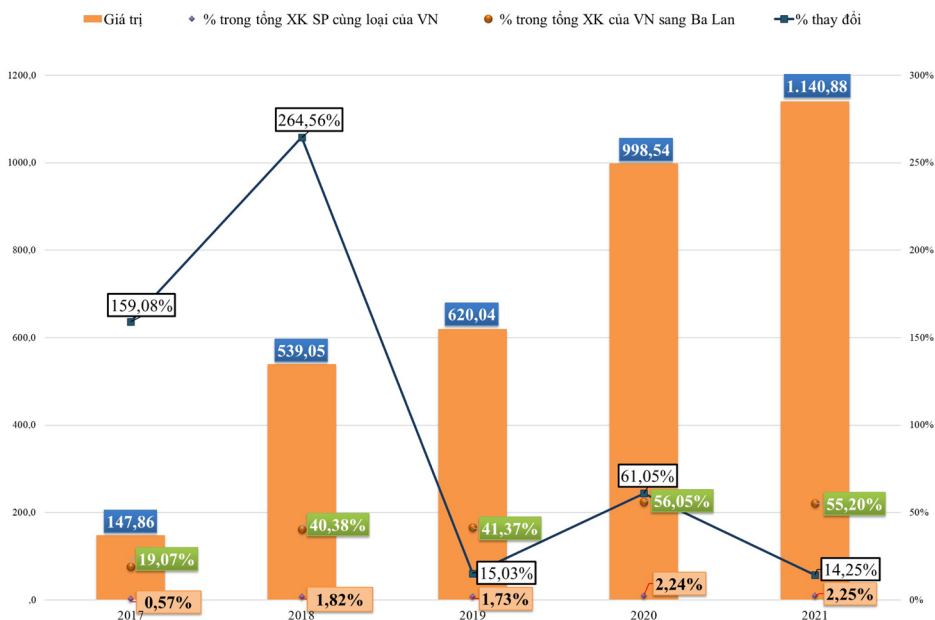


Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Ba Lan trong giai đoạn 2017 - 2021 là mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử. Theo thống kê chính thức của Tổng cục Hải quan, năm 2021, xuất khẩu mặt hàng này sang Ba Lan đạt 1,14 tỷ USD, tăng 14,25% so với cùng kỳ năm 2020, chiếm 55,2% tổng xuất khẩu sang thị trường này. Thị trường Ba Lan chiếm 2,25% tổng xuất khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam. Kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này tăng dần đều trong thời gian từ năm 2017 đến năm 2021; trong đó, tỷ lệ tăng mạnh nhất (264,56%) rơi vào năm 2018. Nhờ vào sự tăng mạnh đó, kể từ năm 2018 trở đi, mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện luôn là mặt hàng quan trọng với kim ngạch lớn nhất xuất sang nước bạn.

Kim ngạch xuất khẩu Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang Ba Lan

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



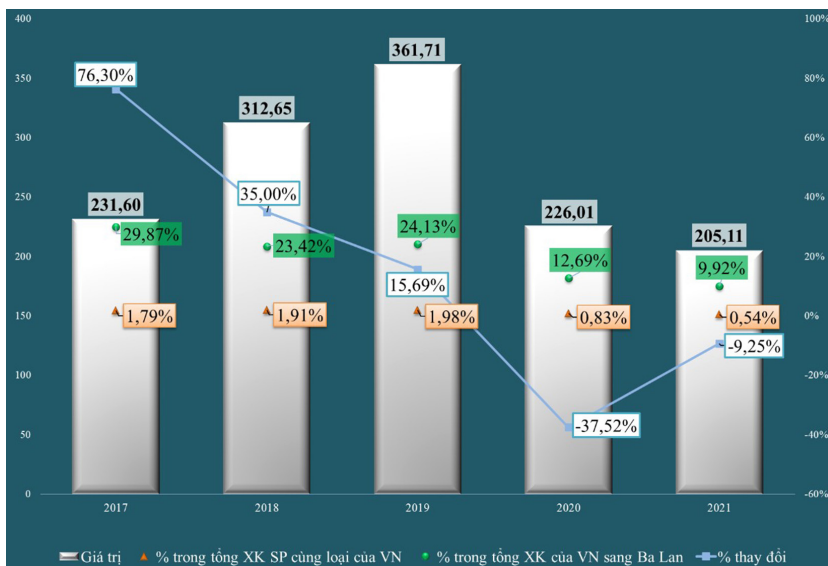
Tiếp theo là mặt hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng đạt 205,1 triệu USD vào năm 2021, giảm 9,25% so với năm 2020, chiếm 9,92% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này, chiếm 0,54% thị phần các sản phẩm tương tự của Việt Nam xuất khẩu ra tất cả các nước. Kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này có tăng dần trong giai đoạn năm 2017 – 20219, tuy nhiên lại giảm xuống vào năm 2020. Nhìn chung, trong suốt giai đoạn từ 2017 – 2021, tỷ lệ tăng bình quân hằng năm của mặt hàng này sang Ba Lan là 16%.

Vị trí thứ 3 trong số những sản phẩm Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Ba Lan năm 2021 là hàng dệt may, đạt 88 triệu USD, tăng 26,75% so với cùng kỳ 2020, chiếm 4,26% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang nước này, chiếm 0,27% xuất khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam với tất cả các đối tác thương mại. Nhìn một cách khách quan, kim ngạch của mặt hàng này sang nước bạn có xu hướng tăng dần qua từng năm với tỷ lệ tăng bình quân là 15,4%.

Kim ngạch xuất khẩu Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng của Việt Nam sang Ba Lan

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

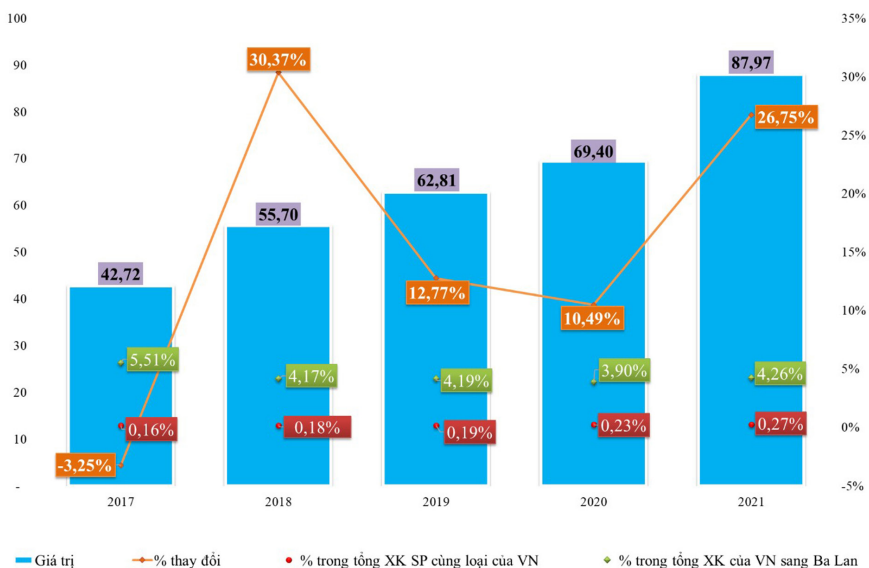
(ĐVT: triệu USD)



Kim ngạch xuất khẩu Hàng dệt may của Việt Nam sang Ba Lan

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

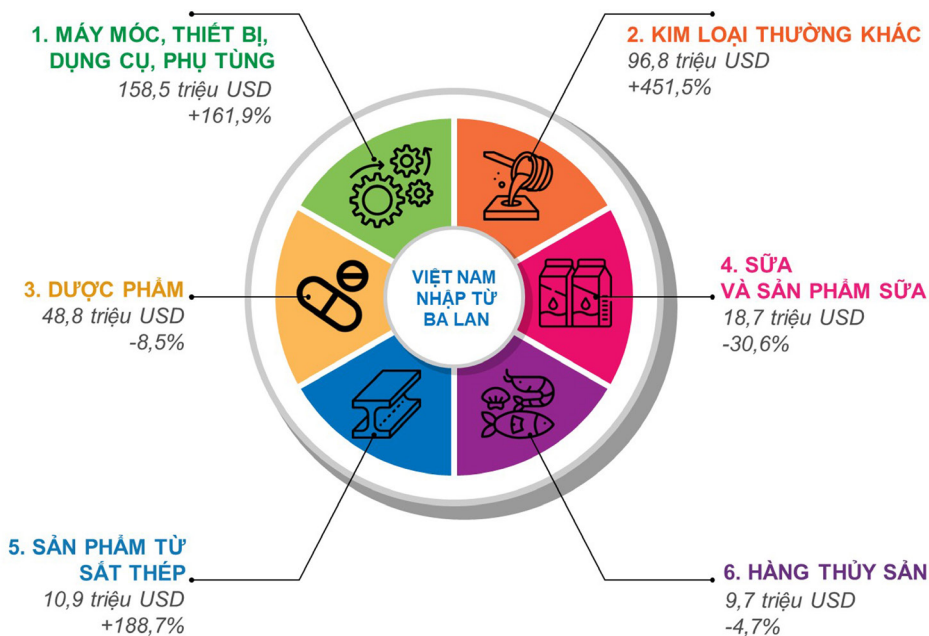
(ĐVT: triệu USD)



Trong năm 2021, đa số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan đều ghi nhận sự tăng lên về kim ngạch so với năm 2020, cụ thể là các mặt hàng: chè (92,5%, tăng mạnh nhất trong tất cả các mặt hàng), sản phẩm từ sắt thép (74,5%), gạo (48,7%), hạt tiêu (40,5%), sản phẩm mây, tre, cói và thảm (28,2%), túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù (22,0%), sản phẩm từ chất dẻo (21,3%), hàng thủy sản (17,4%)... Tuy nhiên, có một số mặt hàng có lượng kim ngạch giảm như bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc (-29,8%), cà phê (-6,0%), gỗ và sản phẩm gỗ (-4,3%)...

MỘT SỐ SẢN PHẨM NHẬP KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM TỪ BA LAN

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Ba Lan năm 2021

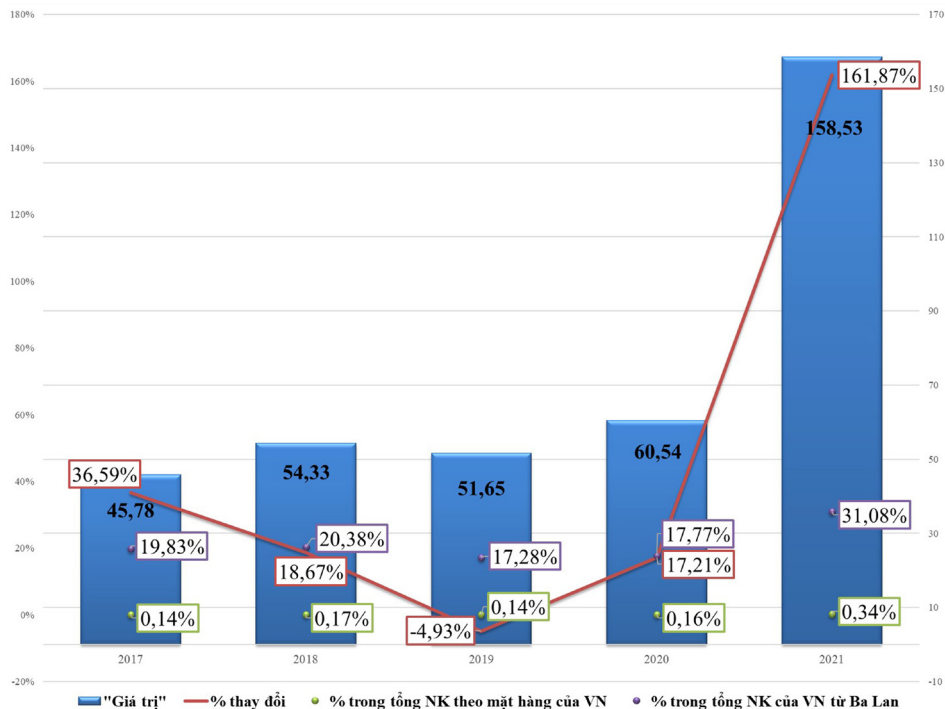


Năm 2021, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Ba Lan là mặt hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng, đạt 158,5 tỷ USD, tăng mạnh 161,87% so với cùng kì của năm 2020, chiếm 31,08% tổng nhập khẩu từ nước này, chiếm 0,34% giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các nước. Trước đó từ năm 2017 đến năm 2020, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này chỉ xoay quanh mức 49 triệu USD, tuy nhiên sau đó lại tăng đột ngột vào năm 2021.

Kim ngạch nhập khẩu Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng của Việt Nam từ Ba Lan

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)

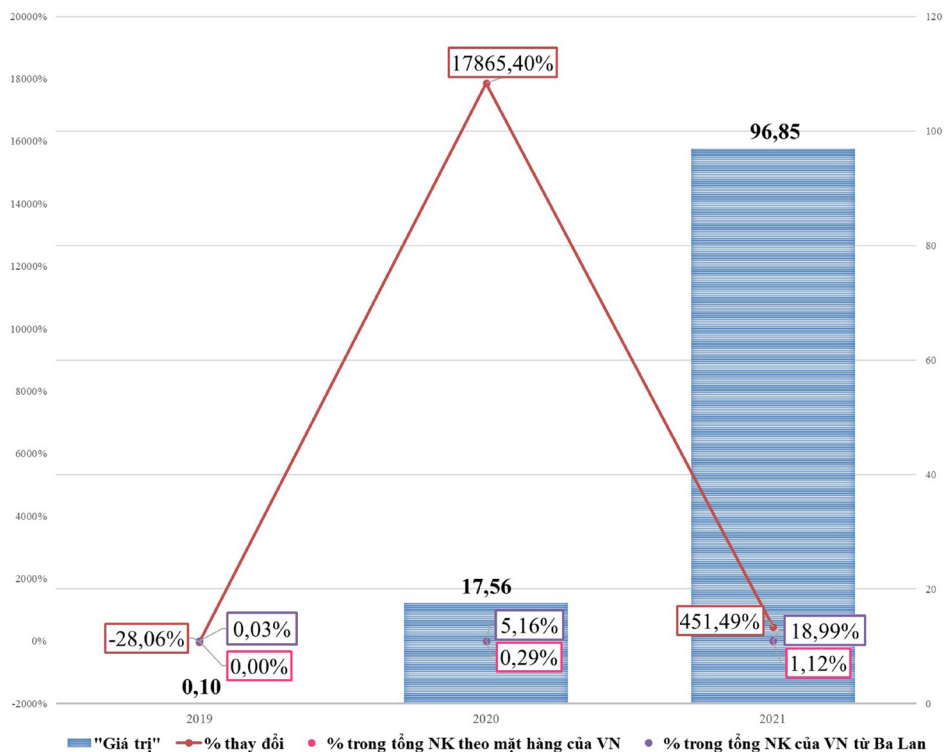


Tiếp theo là mặt hàng kim loại thường khác có kim ngạch đạt 96,9 triệu USD vào năm 2021. Tỷ lệ tăng là 451,49% so với năm 2020, chiếm 18,99% tổng nhập khẩu từ Ba Lan, chiếm khoảng 1,12% tổng giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại từ thế giới. Nhìn chung trong giai đoạn 2019-2021, kim ngạch của mặt hàng này từ nước bạn có xu hướng tăng dần qua từng năm; trong đó, tỷ lệ tăng mạnh nhất (17865,4%, tức gấp hơn 178 lần) rơi vào năm 2020.

Kim ngạch nhập khẩu Kim loại thường khác của Việt Nam từ Ba Lan

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)

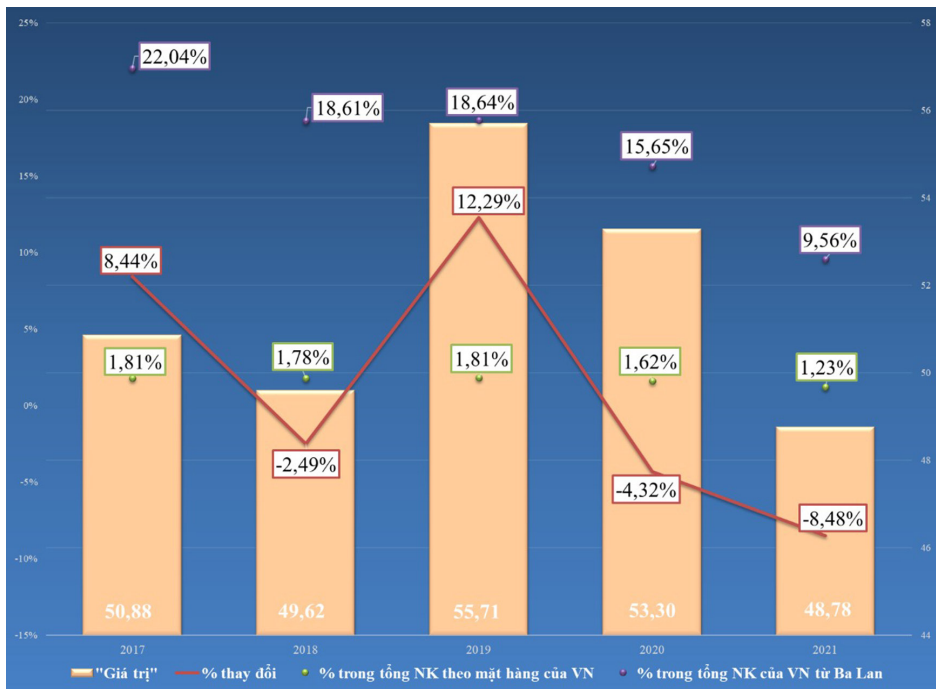


Mặt hàng hàng được phẩm các loại đứng vị trí thứ 3, đạt 48,78 triệu USD năm 2021, giảm 8,48% so với cùng kì năm 2020, chiếm 9,56% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ nước này, tương đương 1,23% giá trị nhập khẩu so với mặt hàng cùng loại từ các đối tác thương mại khác. Nhìn chung trong cả giai đoạn 2017 - 2021, kim ngạch của mặt hàng này dao động qua từng năm, trong đó tỷ lệ % tăng mạnh nhất là vào năm 2019 (12,29%).

Kim ngạch nhập khẩu Dược phẩm của Việt Nam từ Ba Lan

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Trong năm 2021, các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Ba Lan đều ghi nhận sự cả hai tăng trưởng cũng như giảm sút về kim ngạch so với năm 2020. Các mặt hàng có tỷ lệ tăng trưởng mạnh bao gồm: sản phẩm từ sắt thép (188,71%, tăng mạnh nhất trong tất cả các mặt hàng), cao su (75,01%), chế phẩm thực phẩm khác (26,41%), chất thơm, mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh (21,63%)... trong khi đó, một số mặt hàng có lượng kim ngạch bị giảm như sản phẩm từ sắt thép các loại (-73,34%), máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (-73,09%), nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày (-55,15%), sữa và sản phẩm sữa (-30,58%)...

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ BA LAN



Hội thảo “Tiềm năng đầu tư - thương mại giữ doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan” do ITPC tổ chức

Về quan hệ đầu tư giữa Việt Nam và Ba Lan, theo ông Nguyễn Hữu Nam, Phó Giám đốc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) chi nhánh tại TP.HCM, tính đến tháng 5/2022, Ba Lan xếp thứ 36 trên 134 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam với 27 dự án, tổng vốn đăng ký trên 400 triệu USD. Các dự án FDI của Ba Lan vào Việt Nam chủ yếu là các dự án 100% vốn nước ngoài, tập trung trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, công nghiệp chế biến chế tạo và thông tin truyền thông. Đầu tư của Ba Lan tập trung ở các tỉnh, thành phố phía Bắc (Hà Nội, Quảng Ninh...). Ông Nam cho rằng với kinh nghiệm phát triển nông nghiệp bằng công nghệ cao nhiều năm, Việt Nam có thể học tập kinh nghiệm từ Ba Lan để cải tiến công nghệ nông nghiệp bao gồm đầu tư vào nông nghiệp chuyên ngành, phân bón và máy móc.

Ở chiều ngược lại, tính đến tháng 2/2022 Ba Lan xếp thứ 44 trên 78 quốc gia và vùng lãnh thổ Việt Nam đầu tư ra nước ngoài với 4 dự án, tổng vốn đăng ký gần 4 triệu USD, thuộc lĩnh vực dịch vụ và công nghiệp thực phẩm. Trong đó, đáng chú ý là dự án

đầu tư của Vinamilk với trị giá 3 triệu USD thông qua việc mở công ty Vinamilk Europe tại Ba Lan có chức năng buôn bán nguyên liệu nông nghiệp, bán buôn, lẻ sữa và các chế phẩm từ sữa.

Ông Nguyễn Hữu Nam nhấn mạnh, hiện nay, lợi ích của hiệp định EVFTA đối với quan hệ thương mại giữa hai nước ngày càng thể hiện rõ nét. Do vậy, phía Việt Nam mong muốn Ba Lan tiếp tục ủng hộ việc EU sớm phê chuẩn Hiệp định Bảo hộ Đầu tư (EVIPA) cũng như sớm gỡ bỏ thuế vàng IUU với các sản phẩm thủy hải sản của Việt Nam. Điều này chắc chắn sẽ có tác động tích cực giúp nâng tầm quan hệ thương mại và đầu tư Việt Nam - Ba Lan lên tầm cao mới.

Theo ông Piotr Harasimowicz - Trưởng Văn phòng đại diện Cục Đầu tư và thương mại Ba Lan tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam và Ba Lan đều là nhà sản xuất và xuất khẩu lớn trong lĩnh vực nông nghiệp và nông sản cũng là lĩnh vực chính của thương mại song phương. Các doanh nghiệp Việt Nam đang tập trung phát triển công nghiệp chế biến nông sản, thực phẩm sẽ cần nhiều đến máy móc, công nghệ hiện đại, trong khi đó, đây là thế mạnh của các doanh nghiệp Ba Lan. Do đó, doanh nghiệp hai nước có thể đẩy mạnh hợp tác đầu tư lĩnh vực này.

NHỮNG THUẬN LỢI CƠ HỘI VÀ KHÓ KHĂN THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT TẠI THỊ TRƯỜNG BA LAN

➤ Cơ hội thuận lợi

Theo Phó Giám đốc ITPC Nguyễn Tuấn nhận định rằng Ba Lan là một thị trường quan trọng và năng động nằm ở trung tâm của Trung Âu. Ba Lan hiện là bạn hàng số 1 của Việt Nam tại khu vực Đông Âu và Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ 7 của Ba Lan ngoài EU. Ba Lan tuy là một quốc gia nhỏ ở Trung Âu, nhưng lại là một thị trường quan trọng và năng động của Liên minh châu Âu. Với vị trí nằm ở trung tâm của Trung Âu, với dân số 38 triệu người, triển vọng tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ và là cửa ngõ vào các nước phương Tây và Đông Âu, cho phép tiếp cận rộng rãi hơn với thị trường 500 triệu người của Liên minh châu Âu, Ba Lan là một trong những thị trường xuất khẩu hàng hóa đầy tiềm năng trong khu vực.

Ba Lan hiện có nhu cầu lớn những mặt hàng thuộc thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam như: gạo, cá tra, cá basa, tôm, sản phẩm xoài, dứa, chanh leo, cà phê, hạt điều... Ngược lại, Ba Lan có thể cung cấp cho Việt Nam nhiều mặt hàng như thực phẩm tươi và chế biến, trái cây tươi và đóng hộp, chiết xuất trái cây đậm đặc, thịt bò, thịt cừu, thịt heo... có chất lượng cao, được sản xuất theo tiêu chuẩn của EU.

Ông Piotr Harasimowcz, Giám đốc Văn phòng đại diện Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại Thành phố Hồ Chí Minh cho rằng Việt Nam không chỉ nằm trong khu vực thị trường sôi động của châu Á mà còn là một quốc gia có những cơ sở hạ tầng tốt cho việc phát triển thương mại. Với 71% thuế quan được EU gỡ bỏ ngay lập tức đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam và phần còn lại được gỡ bỏ trong vòng 7 năm, sẽ tạo điều kiện thuận lợi để hàng hóa Việt Nam chinh phục thị trường Ba Lan nói riêng và EU nói chung trong thời gian tới.

Theo thống kê của Eurostat, trong 4 tháng đầu năm 2021, nhập khẩu sản phẩm từ sắt thép của Ba Lan đạt 1,97 tỷ USD, tăng 16,69% so với cùng kỳ năm 2020. Ba Lan chủ yếu nhập khẩu sản phẩm này từ thị trường nội khối với tỷ trọng chiếm 69,7% trong tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng. Tuy nhiên, Ba Lan đang có xu hướng đẩy mạnh nhập khẩu từ thị trường ngoài khối khi tăng trưởng nhập khẩu từ thị trường ngoài khối cao hơn so với nội khối, ở mức 24,3% so với 13,6% trong 4 tháng đầu năm 2021. Đây là mặt hàng Việt Nam còn nhiều tiềm năng tăng trưởng tại thị trường này bởi thị phần sản phẩm từ sắt thép của Việt Nam trong tổng nhập khẩu của Ba Lan vẫn ở mức thấp, chỉ chiếm 0,6% trong tổng nhập khẩu và 2,5% trong tổng nhập khẩu ngoài khối. Trong nhóm sản phẩm từ sắt thép các loại xuất khẩu sang thị trường Ba Lan, sản phẩm có mã HS 7318 là sản phẩm xuất khẩu lớn nhất, đây là mặt hàng có mức thuế ngay lập tức được giảm từ 3,7% về 0% kể từ khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực.

Bên cạnh đó mặt hàng giày dép các loại là mặt hàng của Việt Nam chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nhập khẩu của Ba Lan, chiếm 15% trong giai đoạn 2016 – 2020. Với những ưu đãi từ Hiệp định EVFTA, xuất khẩu giày dép của Việt Nam sang thị trường Ba Lan trong 6 tháng đầu năm 2021 tiếp tục tăng 32,3% so với cùng kỳ năm 2020, đạt 27,1 triệu USD.

Mặt hàng rau quả cũng là mặt hàng nhiều tiềm năng tại thị trường này. Theo Hiệp định EVFTA, 94% các loại rau quả, nước trái cây thuế đã về 0%, thị trường Ba Lan có nhu cầu rất cao về mặt hàng này, nhất là quả nhiệt đới như xoài, dứa, chanh leo. Tuy nhiên xuất khẩu nhóm sản phẩm này của Việt Nam sang thị trường Ba Lan không đáng kể. Nhu cầu các loại nước cô đặc của xoài, dứa, chanh leo, nước mía, nước dứa đóng chai của Ba Lan cũng cao, sản lượng sản xuất doanh nghiệp Ba Lan không đủ cung cấp cho thị trường trong nước.

Về hàng thủy sản, Việt Nam có lợi thế đối với mặt hàng tôm do thuế tôm thẻ chân trắng đồng lạnh xuất khẩu vào EU theo Hiệp định EVFTA sẽ giảm dần về 0% sau 5 năm, trong khi Thái Lan áp dụng mức thuế cơ bản 12%, Ấn Độ chịu thuế 4,2%, Indonesia thuế 4,2%. Trong khi đó, cho đến nay thị phần hàng thủy sản của Việt Nam trong tổng nhập khẩu của Ba Lan vẫn ở mức thấp. Theo thống kê của Eurostat, trong 4 tháng đầu năm 2021, kim ngạch nhập khẩu thủy sản của Ba Lan từ thị trường ngoài khối đạt 526,97

triệu USD, tăng 29,3% so với cùng kỳ năm 2020. Trong đó, kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam chỉ chiếm 1,9% trong tổng kim ngạch nhập khẩu thủy sản từ thị trường ngoài khối của Ba Lan.

➤ **Khó khăn thách thức**

Để xuất khẩu hiệu quả hàng hoá vào thị trường Ba Lan nói riêng và EU nói chung, tận dụng tối đa ưu đãi thuế quan các DN xuất khẩu của Việt Nam cần đáp ứng các tiêu chuẩn về kiểm dịch và vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS). Theo đó, EVFTA quy định mỗi bên cần thiết lập danh sách các DN xuất khẩu hàng hóa nông sản, thực phẩm đáp ứng yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm theo mã hàng hóa xuất khẩu để gửi cho bên còn lại. Thời gian công nhận tương đương cũng được rút ngắn xuống còn 3 tháng kể từ thời điểm nhận được đề nghị so với quy định của WTO (6 tháng).



Doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan tìm hiểu cơ hội hợp tác đầu tư tại Hội thảo “Tiềm năng đầu tư - thương mại giữ doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan” do ITPC tổ chức

Ngoài ra, DN cũng cần tìm hiểu về các hàng rào kỹ thuật như: Quy định không được sử dụng hóa chất trong thực phẩm, sản phẩm dệt may, đảm bảo nguồn gốc hợp pháp theo Hiệp định Đối tác tự nguyện về thực thi lâm nghiệp, quản trị rừng và thương mại lâm sản. Chính phủ Việt Nam đã ban hành Nghị định 102/NĐ-CP về việc quy định hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp của Việt Nam.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp xuất khẩu cũng cần tìm hiểu về những quy định trong Công ước CITES - Công ước về thương mại quốc tế các loài động, thực vật hoang dã nguy cấp (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) nhằm bảo vệ các loài động vật, thực vật hoang dã, quý hiếm để tránh vi phạm khi xuất khẩu vào EU. Các DN thủy sản thì cần lưu ý tới quy định IUU về việc ngăn chặn việc khai thác hải sản bất hợp pháp, không khai báo...

Hiện EU đang áp dụng một số biện pháp phòng vệ thương mại như thuế tự vệ, thuế chống trợ cấp, thuế chống bán phá giá và hạn ngạch thuế quan. Để hạn chế tình trạng trên, DN cần phải đặc biệt lưu ý tới quy tắc xuất xứ trong EVFTA. Theo quy định, chỉ những hàng hóa có xuất xứ trong EVFTA mới được hưởng ưu đãi thuế quan. Khi xuất khẩu hàng hóa vào EU, việc nắm vững và thực hành đúng các quy tắc xuất xứ được quy định sẽ tránh được các rủi ro không đáng có cho DN.

Ngoài ra để được hưởng ưu đãi thuế quan theo EVFTA thì chứng từ xuất xứ phải được nộp cho cơ quan hải quan của bên nhập khẩu phù hợp với các thủ tục hiện hành tại bên đó. Cơ quan hải quan có thể yêu cầu bản dịch nếu chứng từ xuất xứ không phải bằng tiếng Anh.

VẬN CHUYỂN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG BA LAN



LOT Polish Airlines hoặc LOT là hãng hàng không quốc gia Ba Lan

➤ Thời gian vận chuyển container từ Việt Nam sang Ba Lan?

Bảng bên dưới liệt kê thời gian vận chuyển container thông dụng từ các cảng chính của Việt nam đến một số cảng quốc tế chính của Ba Lan.

Tên cảng, Mã cảng	Thời gian vận chuyển từ Hải Phòng	Thời gian vận chuyển từ Đà Nẵng	Thời gian vận chuyển từ Hồ Chí Minh (Cát Lái/Cái Mép)
Gdańsk (PLGDN)	37 – 56 ngày	37 – 59 ngày	29 – 37 ngày
Gdynia (PLGDY)	36 – 64 ngày	41 – 73 ngày	26 – 50 ngày
Szczecin (PLSZZ)	35 – 63 ngày	44 – 51 ngày	36 – 47 ngày

➤ **Thời gian vận chuyển hàng không từ Việt Nam sang Ba Lan?**

Hiện nay, ba sân bay quốc tế chính của Việt Nam là Hà Nội (HAN), Đà Nẵng (DAD) và Tân Sơn Nhất (SGN)

Với vận chuyển hàng không, nếu bay trực tiếp (direct service) từ các sân bay Việt Nam thì thời gian là trong ngày, tuy nhiên, đi Ba Lan dịch vụ direct không nhiều, hầu hết là dịch vụ transit qua một hoặc một vài sân bay khác, thời gian khoảng 3 – 10 ngày.

Mã sân bay	Tên sân bay	Thành phố
WAW	Warsaw Chopin Airport	Warsaw
KRK	Kraków John Paul II International Airport	Kraków
GDN	Gdańsk Lech Wałęsa Airport	Gdańsk

WRO	Copernicus Wrocław Airport	Wrocław
KTW	Katowice International Airport	Katowice
POZ	Poznań-Ławica Airport	Poznań
RZE	Rzeszów-Jasionka Airport	Rzeszów
SZZ	Szczecin-Goleniów "Solidarność" Airport	Goleniów
LUB	Lublin Airport	Lublin

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Ba Lan

Địa chỉ: phố Resorowa 36, 02-956 Warszawa

Code: 0048 - 22

Điện thoại: 6516098 (Tổng đài)

Fax: 6516095

Thường trực: 6516098/ext. 13 - Lãnh sự: 6516098/ ext. 10

Email: vnemb.poland@yahoo.com & vnemb.pl@mofa.gov.vn

➤ Thương vụ Việt Nam tại Ba Lan (kiêm nhiệm Litva, Estonia)

Địa chỉ: Ul. Łucka 20, m. 87, 00-845, Warszawa

Điện thoại: +48 22 114 71 31

Fax: (48) 22 121 5267

Email: pl@moit.gov.vn

➤ Đại sứ quán Ba Lan tại thủ đô Hà Nội

Địa chỉ: Số 3 phố Chùa Một Cột, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (024) 3845 2027 | tại Hà Nội: 3845 2027 | từ tỉnh thành khác: 024 3845 2027 | từ nước ngoài: 0084 24 3845 2027

Fax: (024) 3823 6914

Email: hanoi.amb.sekretariat@msz.gov.pl

Facebook: <https://www.facebook.com/PolishEmbassyHanoi>

Website: <https://www.gov.pl/web/vietnam>

➤ Văn phòng Đại diện Tổng Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại TP.HCM

Địa chỉ: SunWah Tower, tầng 14, phòng 1401, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (028) 382 1999

Email: piotr.harasimowicz@paih.gov.pl

CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI BA LAN

Thời gian	Tên sự kiện	Địa điểm	Lĩnh vực ngành hàng
21 - 24/02/2023	MEBLE POLSKA	Poznań Ba Lan	Nhà & Văn phòng
03 - 05/3/2023	International Tourism and Leisure Fair	Wroclaw Ba Lan	Du lịch lữ hành
15 - 17/3/2023	LIGHT Fair	Warsaw Ba Lan	Điện & Điện tử
22 - 25/3/2023	International Amber and Jewelry Fair	Gdańsk Ba Lan	Nghệ thuật & Thủ công Thời trang & Làm đẹp
23 - 26/5/2023	PLASTPOL	Kielce Ba Lan	Kỹ thuật công nghiệp
01 - 02/6/2023	Packaging Innovations	Warsaw Ba Lan	Đóng gói bao bì

05 - 08/9/2023	MSPO Expo	Kielce Ba Lan	An ninh & Quốc phòng
19 - 22/9/2023	International Railway Fair - Trako	Gdańsk Ba Lan	Hậu cần & Vận tải
22 - 24/9/2023	AGRO SHOW	Pobiedziska Ba Lan	Nông lâm nghiệp
21 - 23/11/2023	International Textile Fair	Pruszków Ba Lan	Trang phục & Quần áo

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn

