MỤC LỤC

Chương 1: Kinh doanh tại Ba Lan 6

Giới thiệu về Cộng hòa Ba Lan 6

Tổng quan thị trường 9

Thách thức thị trường 11

Cơ hội thị trường 13

Chiến lược thâm nhập thị trường 14

Chương 2: Môi trường chính trị và kinh tế 16

Chính trị 16

Tổng quan kinh tế Ba Lan 22

Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ tại Ba Lan 32

Sử dụng đại lý hoặc nhà phân phối 32

Thành lập văn phòng 37

Nhượng quyền kinh doanh 39

Tiếp thị trực tiếp 41

Xử lý dữ liệu khách hàng 42

Luật về bán hàng từ xa 42

Tiếp thị từ xa dịch vụ tài chính 43

Tiếp thị trực tiếp qua Internet 44

Liên doanh/ Cấp giấy phép 44
Bán hàng cho chính phủ 45
Kênh phân phối và bán hàng 46
Yếu tố bán hàng/Kỹ thuật 47
Thương mại điện tử 48
Xúc tiến thương mại và quảng cáo. 52
Giá cả 58
Dịch vụ bán hàng và hỗ trợ khách hàng 59
Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ 61
Nguồn thông tin hữu ích 63

Chương 4: Quan hệ song phương giữa Việt Nam và Ba Lan 68

Quan hệ chính trị Việt Nam – Ba Lan 68
Cộng đồng người Việt tại Ba Lan 71
Các hiệp định khung đã ký giữa hai nước 72
Quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam – Ba Lan 73
Thương mại song phương giữa Việt Nam và Ba Lan 74
Đầu tư 107

Chương 5: Quy định hải quan và tiêu chuẩn thương mại 108

Thuế nhập khẩu 108
Rào cản thương mại 108

Tiêu chuẩn nhập khẩu và chứng từ 109
Chứng từ nhập khẩu 110
Tạm nhập 119
Các yêu cầu về nhãn hiệu và ký mã hiệu 119
Hàng nhập khẩu bị cấm và hạn chế 135
Quy định hải quan và thông tin liên hệ 136
Tiêu chuẩn 137
Đánh giá sự phù hợp 141
Chứng nhận sản phẩm 142
Cấp phép 144
Công bố quy định kỹ thuật 144
Các yêu cầu của EU 145

Chương 6: Môi trường đầu tư 154

Mở cửa đầu tư nước ngoài 154
Chính sách chuyển đổi và chuyển tiền 160
Sung công và bồi thường 161
Giải quyết tranh chấp 162
Yêu cầu thực hiện và chế độ ưu đãi 164
Quyền sở hữu tư nhân và thành lập cơ sở kinh doanh 165
Bảo vệ quyền sở hữu 165
Tính minh bạch của Hệ thống pháp quy 167

Thị trường vốn hiệu quả và danh mục đầu tư 168
Bạo lực chính trị 171
Tham nhũng 171
Hiệp định đầu tư song phương 175
Hiệp định tránh đánh thuế hai lần 175
Lao động 176
Vùng ngoại thương/Cảng tự do 178
Số liệu FDI 179
Điều cần xem xét nếu bạn đầu tư vào Ba Lan 181
Các biện pháp của Chính phủ nhằm khuyến khích hoặc hạn chế FDI 182
Các nguồn hữu ích 184

Chương 7: Tài trợ thương mại và dự án 186

Các phương thức thanh toán 186
Tài trợ dự án 192

Chương 8: Đi lại 198

Văn hóa kinh doanh 198
Thủ tục xin Visa Ba Lan 201
Viễn thông 206
Giao thông vận tải 207
Ngôn ngữ 209

Giờ địa phương, giờ làm việc và các ngày nghỉ 210

Chương 9: Thông tin liên hệ và các sự kiện thương mại 212

Đại sứ quán Việt Nam tại Ba Lan..... 212

Phòng Thương mại Ba Lan..... 212

Văn phòng chính phủ Ba Lan 213

Các công ty nghiên cứu thị trường trong nước..... 216

Văn phòng ngân hàng phát triển đa phương tại Ba Lan 218

Các ngân hàng thương mại và tổ chức tài chính lớn 219

Chương 1: Kinh doanh tại Ba Lan

Giới thiệu về Cộng hòa Ba Lan



Tên quốc gia: Cộng hòa Ba Lan (Poland Republic)

Thủ đô: Warsaw, tiếng Ba Lan: Warszawa (Vác-sa-va)

Vị trí địa lý

- Vị trí: Trung Âu, phí đông của nước Đức.
- Tọa độ địa lý: 52 00 N, 20 00 E, bản đồ Châu Âu

Diện tích:

- Tổng diện tích: 312.685 km2 gồm:
- Diện tích đất: 304.255 km2
- Mặt nước: 8.430 km2
- Quốc gia lớn thứ 71 thế giới.
- Đất ranh giới: 3,071 km

Nước biên giới (7 nước): Belarus 418 km, Cộng hòa Séc 796 km, Đức 467 km, Lithuania 104 km, Nga (Kaliningrad Oblast) 210 km, Slovakia 541 km, Ukraine 535 km

Bờ biển: dài 440 km

Khí hậu: ôn đới lạnh, có mây, mùa đông mưa lớn thường xuyên, giữa hè mưa rào và có

sấm sét.

Địa hình: đồng bằng chủ yếu là bằng phẳng, núi ở dọc biên giới phía Nam

Độ cao:

- Điểm thấp nhất: gần Raczki Elblaskie -2 m
- Điểm cao nhất: Rysy 2.499 m

Tài nguyên thiên nhiên:

Than, lưu huỳnh, đồng, khí đốt tự nhiên, bạc, chì, muối, hổ phách, đất canh tác

Đất sử dụng:

- Đất nông nghiệp: 48,2% (đất trồng trọt 36,2%; đất trồng cây lâu năm 1,3%; đất chăn thả 10,7%)
- Rừng: 30,6%
- Khác: 21,2% (ước tính năm 2011)

Múi giờ:

Ba Lan thuộc múi giờ Trung Âu, sử dụng múi giờ GTM +1 vào mùa đông (từ tháng 11 đến hết tháng 3) và GTM +2 vào mùa hè (từ tháng 4 đến hết tháng 10)

Dân số: 38.476.269 người (ước tính vào tháng 7/2017)

Các nhóm dân tộc (ước tính năm 2011):

- Ba Lan 96,9%
- Silesian 1,1%
- Đức 0,2%

- Ukaraina 0,1%
- Các dân tộc khác và không xác định 1,7%

Ngôn ngữ:

- Ba Lan (chính thức) 98,2%
- Silesian 1,4%
- Khác 1,1%
- Không xác định 1,3%

Tôn giáo (ước tính năm 2012)**:**

- Công giáo 87,2% (bao gồm Công giáo La Mã 86,9% và Công Giáo Hy Lạp, Công Giáo Armenia, và Byzantine-Slavic Công giáo 0,3%)
- Orthodox 1,3% (gần như tất cả đều là người Ba Lan Autocephalous Orthodox)
- Tin Lành 0,4% (chủ yếu Tin Lành Augsburg và Pentacostal)
- Khác 0,4% (bao gồm Jehovah Witness, Phật giáo, Hare Krishna, Gaudiya Vaishnavism, Hồi giáo, Do thái giáo, Mormon)
- Không xác định 10,8%

Cơ cấu tuổi (ước tính năm 2017)**:**

- 0-14 tuổi: 14,76% (2.919.353 nam/ 2.757.923 nữ)
- 15-24 tuổi: 10,7% (2.113.358 nam/ 2.003.033 nữ)
- 25-54 tuổi: 43,48% (8.447.418 nam/ 8.283.757 nữ)

- 55-64 tuổi: 14,21% (2.586.097 nam/ 2.880.031 nữ)
- Từ 65 trở lên: 16,86% (2.560.847 nam/ 3.924.452 nữ).

Tỷ lệ phụ thuộc (ước tính năm 2015)**:**

- Tổng tỷ lệ phụ thuộc: 43,9%
- Tỷ lệ Thanh thiếu niên phụ thuộc: 21,4%
- Tỷ lệ người già phụ thuộc: 22,5%
- Tỷ lệ hỗ trợ tiềm năng: 4,5

Độ tuổi trung bình: 40,7 tuổi (ước tính năm 2017)

- Nam: 39 tuổi.
- Nữ: 42,4tuổi

Tỷ lệ tăng trưởng dân số: -0,13% (ước tính năm 2017)

Thất nghiệp, thanh niên độ tuổi 15-24: 26,5%.

- Nam: 24,1%.
- Nữ: 30% (ước tính năm 2012).

Tổng quan thị trường

Ba Lan nổi lên thành một thị trường quan trọng và năng động kể từ khi đất nước này chuyển đổi sang dân chủ và nền kinh tế định hướng thị trường vào năm 1989. Với 38 triệu người. Ba Lan là thị trường lớn nhất trong số các nước Đông thuộc khối Trung Âu và chung đường biên giới với cả EU "mới" và EU "cũ" – 15 nước. Ba Lan trở thành thành viên của Liên minh châu Âu (EU) vào năm 2004. Thông qua luật EU, Ba Lan đã có

những cải cách sâu rộng trong các quy định kinh tế và giảm sự can thiệp của chính phủ trong lĩnh vực kinh tế tư nhân. Cải cách ở các lĩnh vực như thị trường tài chính, doanh nghiệp và luật cạnh tranh, kế toán, và quyền sở hữu trí tuệ. Cải thiện môi trường cho các công ty tư nhân và thúc đẩy phát tăng trưởng kinh tế.

Kế hoạch của Ba Lan để cuối cùng chấp nhận đồng tiền cung của Châu Âu sẽ tiếp tục đẩy mạnh hội nhập của đất nước với EU. Ba Lan trở thành thành viên của NATO kể từ năm 1999, tham gia vào các hoạt động gìn giữ hòa bình chung trong khu vực và các nơi khác, bao gồm Afghnistan và đầu tư vào hiện đại hóa quận đội của đất nước.

Ngày 15/5/2015 là kỷ niệm 65 năm thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam – Ba Lan (1950-2015), Việt Nam và Ba Lan có mối quan hệ hữu nghị truyền thống và hợp tác tốt đẹp ở nhiều lĩnh vực.

Trong khi những nước trong châu Âu đang vật lộn với cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, GDP của Ba Lan có mức tăng trưởng hơn 20% trong giai đoạn 2008 – 2013. Theo dự báo, GDP của Ba Lan sẽ tăng trưởng chậm lại trong năm 2013 do kết quả của cuộc khủng hoảng nợ châu Âu và Ba Lan nỗ lực để củng cố tài chính. Tuy nhiên, dự kiến sẽ tăng trưởng 3% trong năm 2014. Tăng trưởng của Ba Lan một phần là do nguồn lực lớn từ cơ cấu của châu Âu và các quỹ gắn kết. Ba Lan là nước hưởng lợi chính từ các quỹ này, nhận 68,7 tỉ euro từ năm 2007 – 2013. Vòng tài trợ thứ 2 của châu Âu trong giai đoạn 2014 – 2020 được báo cáo sử dụng tiếp tục đẩy mạnh các dự án cơ sở hạ tầng để phát triển ngành công nghiệp năng lượng của Ba Lan và để kích thích sự đổi mới.

Ba Lan nổi lên là một thị trường năng động trong 25 năm qua, trở thành một thị trường chính ở châu Âu, và là nền kinh tế lớn thứ 6ở EU. Nền kinh tế Ba Lan hoạt động tốt trong giai đoạn 2014-17, với tốc độ tăng trưởng GDP thực tế thường vượt mức 3%. Năm 2017, nền kinh tế Ba Lan đã phát triển 4,6% (theo số liệu của OECD), đây là tốc độ phát triển nhanh nhất kể từ năm 2011 và cao hơn ước tính của IMF. Tăng trưởng nhờ vào nhu cầu trong nước và chi tiêu xã hội của chính phủ. Thực tế, chi tiêu tiêu dùng của hộ gia đình

chiếm 61% GDP, là mức tăng mạnh nhất trong gần một thập kỷ (4,7%). Bên cạnh đó, các hoạt động mạnh và năng động hơn ở các nước láng giềng của Ba Lan và ở EU cũng đã hỗ trợ cho sự tăng trưởng. Ngân hàng Thế giới dự kiến nền kinh tế Ba Lan sẽ tăng 4% vào năm 2018, tiếp theo là 3,5% vào năm 2019.

Năm 2018, dự kiến tiền lương tăng sẽ gây áp lực lạm phát cao hơn mục tiêu 2,5% của ngân hàng trung ương. Trong khi đó, tỷ lệ thất nghiệp tăng trong cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu được ghi nhận ở mức thấp kỷ lục trong lịch sử hậu Xô Viết, ở mức 4,5% vào tháng 12/2017. Cuối cùng, vẫn còn chênh lệch lớn giữa phía đông và phía tây Ba Lan.

Xuất khẩu và nhập khẩu của Ba Lan đều có giá trị là 221 tỷ USD vào năm 2017. Các đối tác xuất khẩu chính của Ba Lan là: Đức (27%), Vương quốc Anh (7%), Cộng hòa Séc (7%); Pháp (5%); Ý (5%) và Hà Lan (5%). Các đối tác nhập khẩu chính là: Đức (28%), Trung Quốc (8%), Nga (6%), Hà Lan (6%), Ý (5%), Pháp (4%) và Cộng hòa Séc (2016).

Các lĩnh vực hàng đầu trong lịch sử bao gồm ô tô, hàng không vũ trụ, phần cứng và phần mềm công nghệ thông tin, sản phẩm thực phẩm, vận tải và dược phẩm, sản xuất giấy, thiết bị và dịch vụ tài chính. Các cơ hội đầu tư và xuất khẩu tồn tại trong lĩnh vực năng lượng do Ba Lan tìm cách đa dạng hóa hỗn hợp năng lượng, cũng như trong các lĩnh vực công nghệ quốc phòng và kỹ thuật số. Ba Lan cũng là một địa điểm phổ biến đối với các trung tâm xử lý kinh doanh, bao gồm các trung tâm cuộc gọi, trung tâm dịch vụ chia sẻ và các hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Thách thức thị trường

GDP bình quân đầu người của Ba Lan hiện tại là 31.430 USD, tiếp tục bắt kịp các nước Tây Âu, nhưng thấp hơn mức trung bình 40.890 USD (PPP) của EU và bình quân thu nhập hộ gia đình sau thuế là 18.906 USD, thấp hơn mức trung bình 30.563 USD của OECD. Khoảng cách đáng kể giữa người giàu nhất và nghèo nhất là 20% dân số hàng đầu kiếm được gần gấp 5 lần bằng với mức 20% của tầng lớp nghèo nhất.

Tổng quan môi trường thương mại Ba Lan là tích cực. Tuy nhiên, kể từ năm 2015, Ba Lan đã triển khai các hạn chế mới về kinh doanh và thuế đối với các lĩnh vực kinh tế do nước ngoài chi phối, bao gồm ngân hàng và bảo hiểm, năng lượng và chăm sóc sức khỏe, điều này đã làm giảm tâm lý nhà đầu tư và tăng quyền sở hữu của một số công ty. Chính phủ đã tăng thu thuế GTGT và doanh thu thuế đã tăng đáng kể, điều này làm giảm bớt lo ngại rằng các chương trình chi tiêu xã hội sẽ gây áp lực lên việc thâm hụt ngân sách. Nền kinh tế Ba Lan dự kiến sẽ hoạt động tốt trong các năm tới một phần do chu kỳ được hưởng trước gia tăng trong việc sử dụng các quỹ phát triển của EU và chi tiêu gia đình bền vững, liên tục. Thị trường lao động của Ba Lan rất hạn hẹp. Tỷ lệ thất nghiệp thấp ở các thành phố lớn khiến các công ty phải cạnh tranh để có được nhân công có trình độ, và Ba Lan đã nhận thấy một lượng lớn lao động nước ngoài, nhiều người từ Ukraine, giúp cân bằng tình trạng thiếu hụt lao động.

Năm 2018, Ngân hàng Thế giới xếp Ba Lan hạng 3 về "Chỉ số Kinh doanh Dễ dàng". Ba Lan là một trong những quốc gia hàng đầu trên thế giới về kinh doanh. So với các nước khác, Ba Lan hoạt động tốt về thương mại xuyên biên giới và tiếp cậnn tín dụng nhưng Ba Lan có thể cải thiện các lĩnh vực như thực thi hợp đồng và thu thuế. Tham nhũng không phải là một vấn đề phổ biến ở Ba Lan. Ba Lan đứng thứ 30 trong số 180 quốc gia về Chỉ số nhận thức tham nhũng của Tổ chức minh bạch quốc tế.

Tiêu thụ nội địa mạnh là một trong những động cơ tăng trưởng ở Ba Lan. Ba Lan có những bước tiến lớn hướng đến việc nâng cải thiện môi trường đầu tư, tuy nhiên các nhà đầu tư lại gặp hệ thống tòa án thương mại không hiệu quả, luật lao động cứng nhắc, hành chính quan liêu và hệ thống thuế nặng nề như những thách thức cho các công ty nước ngoài.

Mặc dù nhiều cải thiện cơ sở hạ tầng đã được hoàn thành hoặc đang tiến hành, Ba Lan vẫn còn nhiều việc phải làm để hiện đại hóa mạng lưới đường sắt và đường bộ. Những yếu kém trong cơ sở hạ tầng giao thông vận tải làm tăng chi phí kinh doanh cho các

doanh nghiệp nước ngoài. Các doanh nghiệp sẽ hạn chế tiếp cận được với tất cả các thị trường tại Ba Lan và thu hẹp sự hấp dẫn hiện nay của đất nước như một trung tâm phân phối khu vực. Truy cập internet và kết nối tốt ở các thành phố, nhưng vẫn còn rất hạn chế trong các khu vực ít dân cư.

Cơ hội thị trường

Chính phủ Ba Lan cam kết chi đến 45 tỉ USD trong chương trình hiện đại hóa quân đội trong vòng 10 năm tạo ra nhiều cơ hội cho các công ty quốc phòng hoặc sản xuất sản phẩm quốc phòng có liên quan.

Là một thành viên của NATO, Ba Lan tiếp tục cam kết chi ít nhất 2% GDP cho quốc phòng và 20% chi tiêu quốc phòng cho thiết bị và cơ sở hạ tầng và sẽ tăng dần chi tiêu quốc phòng hàng năm lên 2,5% GDP vào năm 2030.

Ba Lan một lần nữa nhận quỹ cơ cấu và gắn kế EU lớn nhất với 72,9 tỉ euro (gần 100 tỉ USD) trong giai đoạn 2014 – 2020.

Hiện tại có 93 trường hợp bán hàng quân sự nước ngoài (FMS) hoạt động ở Ba Lan. Trong năm 2017, chi tiêu FMS có giá trị gần 186 triệu USD, trong khi nửa đầu năm 2018 đạt hơn 4,6 tỷ USD.

Ba Lan là nước nhận viện trợ lớn nhất của các quỹ đầu tư và kết cấu của EU, với 104 tỷ ngân sách từ năm 2014 đến 2020. Kế hoạch hiện tại là sử dụng kinh phí để hỗ trợ liên tục cho việc phát triển cơ sở hạ tầng, bao gồm cải thiện việc truy cập internet và phát triển các thành phố thông minh, và khuyến khích các công ty tiến hành nghiên cứu và phát triển 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 cao về công nghệ thông tin và giải pháp hỗ trợ sản xuất tiên tiến, thành phố thông minh, mạng lưới thiết bị kết nối internet viết tắt là IoT (tiếng Anh: Internet of

Things), điện toán đám mây và an ninh mạng, tất cả đều mang lại tiềm năng cho các nhà xuất khẩu nước ngoài.

Ba Lan tiếp tục dành nhiều nguồn lực để cải thiện hạ tầng giao thông. Nhiều dự án cải thiện đường xá, đường sắt và đường thủy được hưởng lợi từ các quỹ của EU. Khoản đầu tư gia tăng này cũng dẫn đến sự phát triển nhanh chóng của Hệ thống Giao thông Thông minh (ITS), vốn đã trở thành một phần quan trọng của các dự án hạ tầng đường bộ và cao tốc. Từ năm 2014 đến năm 2023, Chính phủ có kế hoạch chi 12 tỷ USD để nâng cao các tiêu chuẩn an toàn cũng như quản lý đường bộ mà phần lớn sẽ được chi cho ITS.

Các công ty dịch vụ kỹ thuật và công trình xanh có thể tìm thấy nhiều cơ hội ở Ba Lan đối với nhu cầu về không gian văn phòng cao cấp và mở rộng ngành bán lẻ. Các doanh nghiệp có kinh nghiệm về các tòa nhà 'không phát thải' và xếp hạng LEED sẽ tìm thấy những cơ hội lớn nhất. Thêm nhiều cơ hội dành cho các công ty cung cấp các sản phẩm cải thiện hiệu quả năng lượng.

Các lĩnh vực quan trọng khác là nông sản, máy móc thiết bị nông nghiệp và công nghệ môi trường.

Đối với thị trường này, mối quan hệ cá nhân với doanh nghiệp là một trong những yếu tố quan trọng trong việc hợp tác của đối tác Ba Lan. Việc đàm phán thường thông qua gặp mặt trực tiếp và để phân phối thành công tại Ba Lan thường yêu cầu sự hiện diện của các đại lý, nhà phân phối, hoặc có văn phòng đại diện tại Ba Lan. Thêm nữa, doanh nghiệp Ba Lan thường quan tâm đến yếu tố giá cả khi đàm phán hợp đồng.

Cộng đồng người Việt Nam ở Ba Lan hiện có khoảng 20-30 nghìn người, đóng góp quan trọng trong việc phát triển quan hệ kinh tế - thương mại hai nước.

Chiến lược thâm nhập thị trường

Thị trường Ba Lan đặc trưng bởi sự phân tán dân cư rộng lớn, với 25% người Ba Lan

sinh sống ở vùng nông thôn và người dân thành thị sống trãi dài ở một số khu vực trung tâm bao gồm Warsaw và Lodz ở miền Trung của đất nước, Krakow ở miền Nam, Wroclaw và Poznan ở miền Tây, Gdansk và Szczecin ở phía Bắc và Lublin ở phía Đông Nam.

Người tiêu dùng thành thị thường có sức mua lớn hơn người nông thôn.

Liên hệ cá nhân với khách hàng là quan trọng và quyết định mua hàng cuối cùng thường yêu cầu cuộc gặp mặt đối mặt. Để đạt được thành công ở thị trường này thường yêu cầu có sự hiện diện trong nước, ví dụ như đạt lý, nhà phân phối hoặc văn phòng đại diện.

Trong khi số lượng người nói tiếng Anh tại Ba Lan gia tăng, đặc biệt là ở khu vực đô thị, việc giao tiếp bằng tiếng Ba Lan được khuyến khích để đưa ra những gợi ý và các yêu cầu, tạo điều kiện cho cuộc đàm phán dễ dàng. Mạng lưới giao thông của Ba Lan tương đối phát triển tốt, hệ thống thông tin bằng email và các dịch vụ trang web đang ngày càng gia tăng tác động đến người mua hàng trong nước.

Giá vẫn là yếu tố quan trọng trong việc xác định một sản phẩm hoặc dịch vụ để bán tại Ba Lan. Hầu hết các doanh nghiệp Ba Lan khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn, và các doanh nghiệp thường tự chủ về tài chính.

Chương 2: Môi trường chính trị và kinh tế

Chính trị

➢ Thể chế nhà nước

Ba Lan theo mô hình nhà nước cộng hoà nghị viện – tổng thống.

Quốc hội: là cơ quan lập pháp cao nhất, có quyền thông qua các đạo luật và các quyết định có tính chất chính sách. Quốc hội gồm Hạ viện (460 ghế) và Thượng viện (100 ghế) với nhiệm kỳ 4 năm, được bầu theo nguyên tắc phổ thông, trực tiếp, chia đều theo tỉ lệ và bỏ phiếu kín.

Tổng thống: được dân bầu trực tiếp, có nhiệm kỳ 5 năm và chỉ được tái cử 1 lần.

Chính phủ: là cơ quan hành pháp.

Cơ cấu chính phủ tập trung quanh Hội đồng Bộ trưởng, do thủ tướng lãnh đạo. Tổng thống chỉ định nội các theo đề xuất của thủ tướng, thường thủ tướng là người đứng đầu liên minh đa số trong hạ viện.

Cơ quan lập pháp: Quốc hội gồm hai viện: Hạ viện (460 ghế, được lựa chọn theo một hệ thống đại diện tỷ lệ, nhiệm kỳ 4 năm; Thượng viện (100 ghế, được các cử tri ở các tỉnh bầu, nhiệm kỳ 4 năm).

Cơ quan tư pháp: Tòa án Tối cao, các thẩm phán được Tổng thống bổ nhiệm theo đề nghị của Hội đồng Quan toà quốc gia với nhiệm kỳ không xác định; Tòa án Hiến pháp, các thẩm phán được Hạ viện lựa chọn, nhiệm kỳ 9 năm.

Bầu cử: tổng thống do dân chúng bầu chọn cho một nhiệm kỳ năm năm (đủ điều kiện thì có nhiệm kỳ thứ hai); bầu cử lần cuối cùng được tổ chức vào ngày 10 và 24/5/2015 (tiếp theo sẽ được tổ chức vào năm 2020); Thủ tướng và các Phó Thủ tướng do Tổng thống bổ

nhiệm và xác nhận của Sejm.

Chế độ bầu cử: Từ 18 tuổi trở lên, phổ thông đầu phiếu.

➢ **Các đảng phái chính trị**

- Đảng Luật pháp và Công lý (PiS)
- Liên minh Dân chủ cánh tả (SLD)
- Đảng Nông dân Ba Lan (PSL)
- Liên minh Tự do (UW)
- Liên minh Dân tộc Thiên chúa giáo (ZCHN)
- Đảng Diễn đàn Công dân (PO)

➢ **Một số vị trí quan trọng trong chính phủ Ba Lan**

- Tổng thống: Andrzej Duda (kể từ ngày 6/8/2015)
- Thủ tướng: Mateusz Morawiecki
- Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng Bộ Khoa học và Giáo dục Đại học Ba Lan: Jaroslaw Gowin
- Phó Thủ tướng: Janusz Piechocinski (kể từ ngày 06/12/2012) và Tomasz Siemoniak (kể từ ngày 22/9/2014)
- Chủ tịch Thượng viện Ban Lan: Stanislaw Karczewski
- Chủ nhiệm Văn phòng Phủ Tổng thống Ba Lan: Halina Szymańska.
- Đại sứ Ba Lan tại Việt Nam: Wojciech Gerwel

➢ Chính sách đối ngoại

Hiện nay, Ba Lan ưu tiên hội nhập sâu vào EU và NATO, ngày càng chủ động hơn trong việc tham gia quá trình hoạch định chính sách của EU[2]; tiếp tục hợp tác với Mỹ trong việc xây dựng hệ thống lá chắn tên lửa của Mỹ trên lãnh thổ Ba Lan; tăng cường quan hệ với khu vực châu Á - Thái Bình Dương, với các nước bạn bè truyền thống, đặc biệt là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ và các nước ASEAN, với trọng tâm kinh tế - thương mại.

Ba Lan hiện là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế và khu vực như: LHQ, EU, NATO, WTO, OECD, OSCE, IMF, WB, OIF (quan sát viên), Schengen, UPU, WHO, FAO, EBRD, IAEA, ICAO, ICC, ILO, Interpol, IPU, ITU…

➢ Môi trường chính trị

Quốc gia Ba Lan được thành lập từ hơn 1,000 năm trước và đạt tới thời kỳ hoàng kim ở gần cuối thế kỷ 16 dưới thời Triều đại Jagiellonia, khi Ba Lan là một trong những nước lớn nhất, giàu nhất và mạnh nhất Châu Âu. Năm 1791 Sejm của Khối thịnh vượng chung Ba Lan-Litva chấp nhận Hiến pháp mùng 3 tháng 5, hiến pháp hiện đại đầu tiên của Châu Âu và thứ hai trên thế giới sau Hiến pháp Hoa Kỳ. Ngay sau đó, nước này dừng tồn tại sau khi bị phân chia bởi các nước láng giềng là Nga, Áo và Phổ. Ba Lan giành lại độc lập năm 1918 sau Thế chiến thứ nhất với tư cách Nền Cộng hoà Ba Lan thứ hai. Sau Thế chiến thứ hai nước này trở thành một quốc gia vệ tinh cộng sản của Liên bang xô viết với cái tên Cộng hòa Nhân dân Ba Lan. Năm 1989 cuộc bầu cử bán tự do đầu tiên tại Ba Lan thời hậu chiến đã chấm dứt cuộc đấu tranh giành tự do của Công đoàn Đoàn Kết (Solidarność) khi phong trào này đánh bại những người cầm quyền cộng sản. Nền Cộng hoà Ba Lan thứ ba hiện tại đã được thành lập vài năm sau khi một hiến pháp mới ra đời năm 1997. Năm 1999 gia nhập NATO, và năm 2004 tham gia vào Liên minh châu Âu.

Năm 2018, Ba Lan diễn ra cuộc vận động bầu cử Chính quyền địa phương trên toàn quốc

được tổ chức vào ngày 21/10/2018. Kết quả bầu cử lần này có ý nghĩa to lớn đ/v việc phân chia quyền lực trong hệ thống đa đảng của Cộng hòa Ba Lan. Bầu cử Chính quyền địa phương tại Ba Lan có thể chia phân chia thành phần như sau:

- Bầu cử các Cơ quan quyết nghị và kiểm tra của Chính quyền tự trị địa phận, như các Hội đồng xã – rada gminy, các Hội đồng huyện – rada powiatu và các Hội đồng tỉnh – sejmik województwa, và
- Bầu cử các Cơ quan hành pháp một người, như các Xã trưởng – burmistrz, các Huyện trưởng – wójt và các Chủ tịch thành phố – prezydent miasta.

Ngoài ra, theo phân cấp hành chính tại Ba Lan, Quận – *dzielnica* thuộc đơn vị hành chính bậc ba – Xã - Thành phố – *gmina miejska.* Quận trưởng cũng thuộc hàng *Burmistrz.*

Ngoại lệ, ở Vacsava, các quận trưởng đều do các Đại biểu Hội đồng quận bầu ra (chứ không do cử tri trực tiếp bầu ra).

Ở Ba Lan bầu cử chính quyền địa phương được tổ chức trên những nguyên tắc dân chủ: phổ thông, bình đẳng, trực tiếp và bỏ phiếu kín.

Trong bầu cử lần này các cử tri sẽ bầu ra cả hai cơ quan chính quyền, thuộc chính quyền địa phương của mình, cho nhiệm kỳ 5 năm tới (cho đến nay vẫn là 4 năm). Hơn nữa, mỗi chức vị của cơ quan hành pháp chỉ có thể dành cho một người không quá 2 nhiệm kỳ.

Riêng ở cấp Tỉnh, Tỉnh trưởng – *wojewoda* – do Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng bổ nhiệm và miễn nhiệm, theo đơn của Bộ trưởng có thẩm quyền hành chính công. Hội đồng tỉnh là cơ quan tự trị của Tỉnh không được hỏi ý kiến về Ứng cử viên dự kiến nắm giữ cương vị Tỉnh trưởng. Tỉnh trưởng chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Thủ tướng, là Cơ quan Hành chính Nhà nước tại Ba Lan. Trong tình trạng Luật bắt buộc hiện nay của Cộng hòa Ba Lan, Tỉnh trưởng là Cơ quan Hành chính Chính phủ mang tính địa phương trong Tỉnh và là Người đứng đầu của Hành chính Chính phủ phức hợp trên địa bàn Tỉnh.

- Quyền bầu cử: Mỗi công dân Ba Lan và công dân của nước thuộc EU, không phải là công dân Ba Lan, mà muộn nhất trong ngày bỏ phiếu, vừa tròn 18 tuổi và định cư trên lãnh thổ hoạt động của Hội đồng đã cho, đều có quyền bầu cử Hội đồng này.

- Quyền ứng cử: Trong bầu cử Chính quyền địa phương, quyền ứng cử là dành cho các công dân Ba Lan, mà muộn nhất trong ngày bỏ phiếu, tròn 18 tuổi. Duy nhất, trong bầu cử Xã trưởng, Huyện trưởng hoặc Chủ tịch thành phố, các Ứng cử viên được yêu cầu phải là người có quyền bầu cử Hội đồng và muộn nhất trong ngày bỏ phiếu, tròn 25 tuổi.

Trong bầu cử vào Hội đồng xã, ngoài các Công dân Ba Lan, các Công dân của các nước khác của EU, định cư trên địa phận của xã đã cho, cũng có thể ứng cử.

Danh sách ứng cử viên: Các ứng cử viên được trình báo trong dạng danh sách ứng cử viên. Mỗi danh sách ứng cử viên được trình báo, phải được ủng hộ bằng danh sách các chữ ký tương ứng của các cử tri kèm theo họ tên, địa chỉ cư trú cùng với số định danh PESEL của họ. Cụ thể:

- Trong bầu cử vào Hội đồng xã dưới 20.000 cư dân, danh sách phải có ít nhất 25 chữ ký; trên 20.000 cư dân – ít nhất 150 chữ ký,

- Trong bầu cử vào Hội đồng huyện – 200 chữ ký,

- Trong bầu cử vào Hội đồng tỉnh – 300 chữ ký.

Bầu cử vòng 2 ở Ba Lan, trong bầu cử Chính quyền địa phương, Xã trưởng, Huyện trưởng và Chủ tịch thành phố đều được bầu trực tiếp, có nghĩa là, cử tri trực tiếp bỏ phiếu đến ứng cử viên. Do đó, Trong trường hợp, khi không một ứng cử viên nào giành được quá nửa số phiếu bầu có giá trị, thì bầu cử vòng hai sẽ được lệnh thực hiện. Theo quy định, bầu cử vòng hai được tổ chức sau cuộc bỏ phiếu lần thứ nhất 2 tuần, có nghĩa là vào 04 tháng 11 tới.

Ngày 16/1/2018, Tổng thống Ba Lan Andrzej Duda đã ký phê chuẩn Luật Bầu cử sửa đổi. Theo đó, điều đáng chú ý nhất liên quan đến cách thức lựa chọn các thành viên của Ủy ban Bầu cử quốc gia (PKW), cơ quan chịu trách nhiệm tổ chức và giám sát các cuộc bầu cử ở Ba Lan.

Theo quy định của Luật mới, Hạ viện Ba Lan có quyền quyết định đối với việc lựa chọn 7 trong số 9 thành viên của Ủy ban Bầu cử quốc gia (PKW). Trước đó, thành viên của PKW do Tòa án Hiến pháp, Tòa án Tối cao và Tòa Hành chính tối cao của Ba Lan cử đại diện tham gia.

Dự kiến, việc thay đổi nhân sự của PKW sẽ diễn ra vào năm 2019, khi các thành viên Ủy ban bầu cử quốc gia hiện tại kết thúc nhiệm kỳ. Ngoài ra, Bộ trưởng Bộ Nội vụ cũng có quyền đề xuất ứng cử viên tham gia Ủy ban Bầu cử quốc gia cũng như nhân sự cho vị trí người đứng đầu văn phòng giám sát bầu cử.

Việc sửa đổi Luật Bầu cử của đảng cầm quyền Luật pháp và Công lý (PiS) vấp phải sự phản đối mạnh mẽ của các lực lượng đối lập ở Ba Lan. Mặc dù đại diện của PiS khẳng định, việc sửa đổi Luật nhằm đảm bảo việc tổ chức các cuộc bầu cử một cách công bằng và minh bạch hơn nhưng các đảng phái đối lập cáo buộc mục đích thực chất của PiS là tạo lợi thế cho đảng này trong các cuộc bầu cử sắp tới ở Ba Lan.

Ông Mariusz Witczak, Phó Chủ tịch đảng Diễn đàn Công dân (PO) tuyên bố, với việc ký ban hành Luật Bầu cử sửa đổi, Tổng thống Duda sẽ đi vào lịch sử Ba Lan trong vai trò nhân vật chấm dứt các cuộc bầu cử tự do ở nước này.

Giới phân tích chính trị Ba Lan và khu vực nhận định, việc sửa đổi Luật Bầu cử ở Ba Lan sẽ gia tăng quan hệ căng thẳng giữa nước này với Liên minh châu Âu (EU). Trước đây, chương trình cải cách tư pháp, trong đó có việc sửa đổi Luật Bầu cử do Chính phủ của đảng PiS cầm quyền ở Ba Lan khởi xướng, đã bị lãnh đạo của Ủy ban châu Âu và nhiều nước thành viên EU phản đối, thậm chí đe dọa sẽ phong tỏa quyền bỏ phiếu của Vacsava

trong EU.

Ba Lan từng được coi là nước có triển vọng nhất của EU ở Trung và Đông Âu vì có sự tăng trưởng kinh tế mang tính thay đổi. Tuy nhiên, kể từ năm 2016, chính phủ bảo thủ theo chủ nghĩa dân tộc của đảng Luật pháp và Công lý đã làm đảo lộn EU thông qua việc định hình lại hệ thống tòa án và các phương tiện truyền thông công cộng, "bắt chước" sự thay đổi hệ thống chính trị của ông Orban.

Tổng quan kinh tế Ba Lan

Ba Lan đã theo đuổi chính sách tự do hóa kinh tế từ năm 1990 và nền kinh tế của Ba Lan là quốc gia duy nhất trong EU tránh khỏi cuộc suy thoái kinh tế 2008 - 2009.

Chính phủ Ba Lan đã rất khôn ngoan khi thực hiện chính sách cắt giảm thuế cũng như tăng chi tiêu công bằng các nguồn vốn vay ưu đãi. Điều này đã kích thích thị trường nội địa cũng như tác động tích cực đến xuất khẩu. Ngoài ra, do không nằm trong khối đồng tiền chung Châu Âu (Eurozone) nên việc đồng Zloty giảm giá cũng khiến xuất khẩu của Ba Lan tăng trưởng tốt trong nhiều năm qua.

Tỷ lệ thất nghiệp của Ba Lan cũng liên tục giảm mạnh do số việc làm tăng cao cùng làn sóng đầu tư từ nước ngoài. Năm 2002, tỷ lệ thất nghiệp của Ba Lan đạt 20% nhưng đã giảm xuống chỉ còn 7% năm 2014 và 4,8% vào tháng 4/2017. Thậm chí với xu hướng di chuyển sang những thị trường phát triển hơn của giới trẻ Ba Lan, quốc gia này đang phải nhập khẩu rất nhiều lao động nước ngoài, đặc biệt là từ Ukraine nhằm đáp ứng nhu cầu nhân lực trong nước.

Tính đến năm 2017, Ba Lan đã có tròn 26 năm tăng trưởng ổn định, một con số kỷ lục tại EU. Kể từ năm 1990, Ba Lan đã thực hiện nghiêm túc cơ chế thị trường tự do và đây cũng là nền kinh tế duy nhất ở Châu Âu vượt qua thời kỳ khủng hoảng 2008 mà không có mức tăng trưởng âm nào.

Trong số các nước Đông Âu gia nhập Liên minh Châu Âu (EU), Ba Lan được coi là nền kinh tế phát triển nhất và cũng là thị trường lớn thứ 6 trong khối.

Mức GDP bình quân tính theo sức mua tương đương (PPP) của Ba Lan vào khoảng 6% hàng năm trong suốt 20 năm qua, một con số cực kỳ ấn tượng tại Trung Âu. Kể từ năm 1995, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người của Ba Lan thuộc hàng nhanh nhất so với bất kỳ nền kinh tế cùng đẳng cấp nào khác.

Số liệu của Ngân hàng thế giới (World Bank) cho thấy Ba Lan đứng thứ 20 trên thế giới xét về tổng GDP và được coi là một trong những nền kinh tế có thu nhập cao.

Xét về cơ cấu kinh tế, mảng dịch vụ chiếm tới 62,3% trong khi công nghiệp chiếm 34,2% và nông nghiệp chỉ chiếm 3,5%. Dẫu vậy, ngành nông nghiệp Ba Lan lại chiếm tới 12,7% tổng lực lượng lao động và vẫn chiếm vai trò to lớn trong nền kinh tế.

Hiện Ba Lan là nhà sản xuất hàng đầu thế giới về củ cải đường và hắc mạch, đồng thời là một trong những nhà xuất khẩu lớn tại EU về cà chua và lúa mạch. Quốc gia này cũng đứng thứ 6 thế giới về trồng và xuất khẩu táo.

Việc tăng cường đầu tư và cải cách kinh tế đã buộc chính phủ Ba Lan tăng cường vay nợ từ 42,2 tỷ USD năm 1989 lên mức 365,2 tỷ USD năm 2014. Đổi lại, tổng kim ngạch xuất khẩu của nước này đạt 198,2 tỷ USD năm 2015, tăng 5,4% so với năm 2011. Năm 2014, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Ba Lan đạt 40% GDP, tăng 100% so với năm 2000 và phần lớn đến từ các nhà đầu tư Đức, Pháp. Hầu hết dòng tiền này đổ vào các ngành sản xuất và công nghiệp.

Tuy nhiên, các mặt hàng chủ lực của Ba Lan không phải tài nguyên thiên nhiên, hàng hóa thô hay nguyên vật liệu mà là máy móc, thiết bị điện tử, đồ gia dụng và nhựa.

Số liệu của Tổng cục thống kê Ba Lan cũng cho thấy mức tăng trưởng 3,9% năm 2010 của nước này thuộc hàng đầu Châu Âu. World Bank dự đoán tăng trưởng năm 2017 của

Ba Lan sẽ đạt 3,3% và tiếp tục tăng trưởng ổn định 3,2% trong các năm 2018-2019.

dù giảm tốc nhẹ năm 2016 nhưng những dòng vốn đầu tư mới cùng thị trường việc làm sôi động cũng như các chính sách kích thích tiêu dùng của chính phủ đã khiến Ba Lan lấy lại được đà tăng trưởng.

Ba Lan đang trong tình trạng thuận lợi, với tăng trưởng kinh tế đạt trung bình 4,6% trong năm 2017 và dự kiến tiếp tục tăng trưởng xung quanh con số 4% trong hai năm 2018 và 2019. Hai lý do chính được đưa ra lý giải cho việc nền kinh tế phát triển tốt đó là sự phục hồi của khu vực châu Âu và Đạo luật Nhà nước giúp đỡ các gia đình nuôi dưỡng con cái, viết tắt là Chương trình Gia đình 500 +.

Sự bùng nổ của thị trường lao động đã làm tỷ lệ thất nghiệp giảm rõ rệt cùng với Chương trình 500+ đã làm cho nền kinh tế tăng trưởng toàn diện và hầu hết mọi thành phần trong xã hội đều được hưởng lợi từ các cơ hội việc làm mới và sự gia tăng thu nhập. Tuy nhiên, về lâu dài, Ba Lan cũng sẽ phải đối mặt với sự già hóa đang diễn ra với tốc độ nhanh đồng thời việc lại cho phép phụ nữ nghỉ hưu ở tuổi 60 sẽ làm tăng gánh nặng làm việc lên người cao tuổi, giảm triển vọng tăng trưởng và gia tăng nghèo đói ở người già. Theo điều tra kinh tế của Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) tại Ba Lan cho thấy Chính phủ cần từng bước gia tăng nỗ lực cải thiện số người được hưởng trợ cấp nuôi con đặc biệt là ở khu vực nông thôn bởi đây là một trong những yếu tố đảm bảo cho trẻ em Ba Lan được tham gia vào hệ thống giáo dục một cách đầy đủ, bền vững.

Nâng cao năng lực sáng tạo phù hợp với chiến lược Phát triển có trách nhiệm của Chính phủ sẽ giúp nâng cao năng suất lao động và đảm bảo sự đồng nhất liên tục thực hiện mục tiêu nâng cao mức sống cho người dân Ba Lan. Dự kiến cải cách giáo dục đại học với mục tiêu nâng cao chất lượng đào tạo tiến sĩ và hợp tác khoa học - công nghiệp - một vấn đề còn khá yếu kém hiện này của Ba Lan - là rất quan trọng và là một trong những ưu tiên cao của Chính phủ vì chất lượng nghiên cứu và nguồn cung của các nhà nghiên cứu Ba Lan trên thị trường châu Âu không đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe hàng đầu

của OECD. Kết quả khảo sát kinh tế lần này cũng đã đưa ra khuyên cáo rằng cần tiếp tục tăng nguồn tài chính cho giáo dục đại học và nghiên cứu trong những năm tới đồng thời kết nối mạnh mẽ giữa kiến thức hàn lâm, công tác nghiên cứu và giảng dạy của các nhà trường. Rất nhiều người lớn tại Ba Lan rất yếu về kỹ năng làm việc và kỹ năng công nghệ số kể cả các nhà quản lý cũng như sinh viên đại học và khu vực đào tạo nghề cũng gặp rất nhiều khó khăn do đào tạo không gắn với yêu cầu của các chủ sử dụng lao động và thị trường lao động. Do vậy, xây dựng một chiến lược đào nghề tạo đảm bảo các kỹ năng cơ bản, gắn kết với thị trường lao động và yêu cầu tuyển dụng của chủ sử dụng lao động đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ sẽ góp phần đảm bảo tăng năng suất lao động và trưởng kinh tế toàn diện cũng là một yêu tiên cần giải quyết để nền kinh tế Ba Lan trở thành nền kinh tế sáng tạo và phát triển toàn diện.

Năm 2018, theo báo cáo phân tích của báo Financial Times về thị trường đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2017, Ba Lan đứng thứ 3 trong danh sách các nước châu Âu thu hút đầu tư. Warsaw đã thu hút được tổng số gần 15 tỷ USD đầu tư nước ngoài, tăng 49% so với năm 2016. Các dự án đầu tư nước ngoài đã giúp tạo thêm 87.000 việc làm mới tại Ba Lan. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Ba Lan tăng mạnh nhờ các chỉ số tăng trưởng kinh tế tích cực của nền kinh tế châu Âu. Việc các nhà máy ở khu vực đồng tiền chung châu Âu đạt công suất hoạt động tối đa đã thúc đẩy các công ty tìm kiếm, mở rộng hoạt động kinh doanh sang các thị trường mới. Trong khi đó, ông Tomasz Pisula, Giám đốc cơ quan xúc tiến Thương mại và đầu tư Ba Lan (PAIH), nhận xét rằng đây là kết quả mà nước này mong đợi bởi Warsaw đã và đang tạo các điều kiện thuận lợi "theo tiêu chuẩn phương Tây" cho các nhà đầu tư nước ngoài.

- **Các chỉ số kinh tế**

GDP (tương đồng sức mua): 1,118 nghìn tỉ USD (ước 2017).

GDP (tỉ giá chính thức): 510 tỉ USD (ước năm 2017)

GDP (tăng trưởng thực):

- 4,3% (ước năm 2017)
- 2,9% (ước năm 2016)
- 3,9% (ước năm 2015)

GDP – đầu người (PPP): xếp thứ 67 thế giới

- 29.300 USD (ước năm 2017)
- 28.200 USD (ước năm 2016)
- 27.400 USD (ước năm 2015)

Tổng tiết kiệm quốc dân:

- 19% GDP (ước tính năm 2017)
- 19,4% GDP (ước tính năm 2016)
- 19,9% (ước tính năm 2015)

GDP – tổng hợp, sử dụng (ước tính năm 2017)**:**

- Tiêu thụ gia đình: 58,8%
- Tiêu thụ chính phủ: 18,1%
- Đầu tư vốn cố định: 17,8%
- Đầu tư vào hàng tồn kho: 0,8%
- Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 56,2%
- Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: -51,8%

GDP – theo lĩnh vực (ước tính năm 2017)

- Nông nghiệp: 2,4%
- Công nghiệp: 40,232%
- Dịch vụ: 64,3%

Sản phẩm nông nghiệp:

Khoai tây, trái cây, rau quả, lúa mì, gia cầm, trứng, thịt heo, sữa

Công nghiệp:

Chế tạo máy móc, sắt thép, mỏ than, hóa học, đóng tàu, chế biến thực phẩm, thủy tinh, đồ uống, dệt may.

Tỉ lệ tăng trưởng sản xuất công nghiệp: 4,2% (ước tính năm 2017)

Lực lượng lao động: 17,6 triệu người (ước năm 2017); đứng thứ 36 trên thế giới.

Phân bố lao động:

- Nông nghiệp: 11,5%
- Công nghiệp: 30,4%
- Dịch vụ: 57,6% (2015)

Tỉ lệ thất nghiệp:

- 4,8% (ước năm 2017)
- 6,2% (ước năm 2016)

Ngân sách:

- Thu: 90,8tỉ USD
- Chi: 102,5 tỉ USD (ước năm 2017)

Thuế và khoảng thu khác: 17,8% GDP (ước năm 2017)

Thặng dư (+) hay thâm hụt (-) ngân sách: -2,3% GDP (ước năm 2017)

Nợ công:

- 42,6% GDP (ước tính năm 2017)
- 48,4% GDP (ước tính năm 2016)

Năm tài chính: Dương lịch

Tỉ lệ lạm phát giá tiêu dùng:

- 1,9% (ước năm 2017), đứng thứ 88 thế giới
- -0,6% (ước năm 2016)

Xuất khẩu:

- 221,4 tỉ USD (ước năm 2017), đứng thứ 26
- 195,7 tỉ USD (ước năm 2016)

Các mặt hàng xuất khẩu: (ước tính năm 2012)

- Máy móc và thiết bị vận tải 37,8%
- Sản xuất hàng hóa trung gian 23,7%
- Sản xuất hàng hòa khác và chăn nuôi 7,6%

Đối tác xuất khẩu (năm 2017)**:**

- Đức 27,4%
- Cộng hòa Czech 6,4%
- Anh 6,4%
- Pháp 5,6%
- Ý 4,9%
- Hà Lan 4,4%

Nhập khẩu: đứng thứ 22

- 221,8 tỉ USD (ước năm 2017)
- 193,6 tỉ USD (ước năm 2016)

Các mặt hàng nhập khẩu (ước tính năm 2011):

- Máy móc và thiết bị vận tải 38%
- Sản phẩm hàng hóa trung gian 21%
- Hóa chất 15%
- Khoáng sản, nhiên liệu và các sản phẩm có liên quan 9%

Đối tác nhập khẩu (năm 2017)**:**

- Đức 27,9%
- Trung Quốc 8%
- Nga 6,4%
- Hà Lan 6%

- Ý 5,3%
- Pháp 4,2%
- Cộng hòa Czech 4%

Dự trữ ngoại tệ và vàng: đứng thứ 23 thế giới

- 115 tỉ USD (ước 31/12/2017)
- 114,4 tỉ USD (ước 31/12/2016)

Nợ nước ngoài: đứng thứ 31

- 362 tỉ USD (ước 31/12/2017)
- 347,8 tỉ USD (ước 31/12/2016)

Nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài – trong nước: đứng thứ 27

- 235,7 tỉ USD (ước 31/12/2017)
- 224,5 tỉ USD (ước 31/12/2016)

Nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài - ở hải ngoại: đứng thứ 39

- 68,22 tỉ USD (ước 31/12/2017)
- 64,52 tỉ USD (ước 31/12/2016)

Tỉ giá đồng zlotych (PLN) so với USD

2013	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
3,1606	3,139	3,95	3,95	3,75

Người dùng internet: 28.237.820 người, xếp vị trí thứ 28, chiếm 73,3% dân số (ước tính tháng 7/2016)

Cảng hàng không: 126 (năm 2013)

Cảng và kho cảng:

- Cảng biển chính: Gdansk, Gdynia, Swinoujscie
- Cảng sông: Szczecin
- Cảng chuyên dụng hàng lỏng (nhập khẩu): Swinoujscie

Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ tại Ba Lan

Sử dụng đại lý hoặc nhà phân phối

Các đối tác Ba Lan hầu hết thường đáp ứng các đối tác nước ngoài như là một nhà phân phối. Họ nhập khẩu hàng hóa, thanh toán qua hải quan và sau đó cung cấp hàng hóa ở thị trường trong nước. Mạng lưới mối quan hệ của họ trong ngành công nghiệp sẽ tác động thuận lợi khi đưa các sản phẩm ra thị trường. Một trong những công cụ phổ biến nhất cho các nhà phân phối là sử dụng internet, ở đó các mặt hàng được quảng cáo và đẩy mạnh việc bán hàng thông qua thương mại điện tử.

Ký kết thỏa thuận với đại lý tại Ba Lan cho phép đại lý đó hoạt động như đại diện công ty nước ngoài tại Ba Lan. Đại lý có quền quản lý các hoạt động của công ty trong nước và thường cũng hoạt động như là các nhà phân phối. Trong hầu hết các trường hợp, sản phẩm và tập huấn tiếp thị phải được cung cấp cho các nhà phân phối mới. Luật trong nước không áp dụng các quy định đặc biệt cho các nhà nhập khẩu Ba Lan. Thỏa thuận của các nhà phân phối và đại lý có thể ở bất kỳ hình thức nào miễn có lợi cho các bên tham gia.

Điểm khởi đầu tốt để tìm một đại lý hoặc nhà phân phối là xem xét các trang web địa phương của các công ty. Ngoài ra còn có cơ sở dữ liệu Kompass (http://www.kompass.com), cung cấp thông tin số lượng lớn các doanh nghiệp trong nước. Tham quan triển lãm thương mại ở Ba Lan cũng là một dịp tốt để xem xét các doanh nghiệp địa phương và gặp gỡ các đối tác tiềm năng. Catalogs các sự kiện thương mại thông thường bao gồm mô tả ngắn gọn của từng triển lãm bằng tiếng Anh.

Các công ty có nhu cầu sử dụng hệ thống phân phối, nhượng quyền thương mại hay tìm kiếm đại diện thương mại cần chắc chắn rằng các thỏa thuận, điều khoản ký kết phải phù hợp với các quy định của EU và pháp luật của các quốc gia thành viên. Chỉ thị số

86/653/EEC của Hội đồng Châu Âu thiết lập một số tiêu chuẩn tối thiểu về bảo vệ các chủ đại diện thương mại trong việc thay mặt cho bên ủy nhiệm xác lập giao dịch bán hoặc mua hàng hoá. Về bản chất, Chỉ thị này của EC thiết lập các quyền và nghĩa vụ của bên ủy nhiệm và các đại diện thương mại của mình; tiền thù lao của đại diện thương mại; giải quyết và chấm dứt hợp đồng đại diện, bao gồm các điều khoản về bồi thường phải trả cho đại lý. Các công ty cần phải đặc biệt lưu ý rằng Chỉ thị này quy định các bên không được vi phạm các yêu cầu riêng. Theo đó, cần thêm điều khoản quy định cụ thể cơ quan luật thay thế để tránh trường hợp tranh chấp có thể bị phán quyết vô hiệu bởi tòa án châu Âu

Thông tin thêm:

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986L0653:EN:HTML

Cục Cạnh tranh của Ủy ban châu Âu là đơn vị thực thi pháp luật có liên quan đến những ảnh hưởng về cạnh tranh trong thị trường EU đối với các “thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc – vertical agreement”. Các công ty vừa và nhỏ (SMEs) được miễn thực thi các quy định này bởi vì các thỏa thuận của họ có khả năng được xếp vào loại "thỏa thuận không quan trọng," có nghĩa là họ được coi là không có khả năng ảnh hưởng đến cạnh tranh ở cấp độ EU nhưng hữu ích cho việc hợp tác giữa các doanh nghiệp nhỏ. Nói chung, các công ty có ít hơn 250 nhân viên và doanh thu hàng năm dưới 50 triệu € được coi là các công ty vừa và nhỏ (SMEs). Ngoài ra, các thỏa thuận mà ảnh hưởng dưới 10% đến một thị trường thì cũng không thuộc đối tượng điều chỉnh của quy định trên (Thông báo 2001/C 368/07 của Hội đồng châu Âu).

Xem thêm thông tin tại trang web:

http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:368:0013:0015:EN:PDF

EU cũng có chế tài đối với sự chậm trễ trong thanh toán. Chỉ thị mới 2011/7/EU, thay thế cho chỉ thị hiện nay có hiệu lực vào tháng 3/2013, bao gồm tất cả các hoạt động thương mại trong EU, cả trong lĩnh vực tư nhân hay nhà nước, chủ yếu giải quyết hậu quả của việc chậm thanh toán. Tuy nhiên, các giao dịch thương mại với người tiêu dùng không nằm trong phạm vi của Chỉ thị này. Tóm lại Chỉ thị 2011/7/EU cho phép người bán hàng không được thanh toán hàng hóa, dịch vụ trong vòng 30 ngày kể từ ngày hết thời hạn thanh toán sẽ được tính thêm lãi suất quá hạn thanh toán (mức lãi suất 8% của Ngân hàng Trung ương Châu Âu) cùng với chi phí thu hồi nợ quá hạn là 40 euro.

Đối với giao dịch B2B có thể thương lượng gia hạn nợ thanh toán trong vòng 60 ngày. Người bán cũng có thể giữ lại hàng hóa cho đến khi quá trình thanh toán được hoàn tất và có thể yêu cầu bồi thường đầy đủ các chi phí liên quan.

Thông tin thêm:

http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:048:0001:0010:EN:PDF

Các đại lý và nhà phân phối của các công ty có thể nhờ đến Thanh tra châu Âu (European Ombudsman) khi cho rằng mình là nạn nhân của việc quản lý thiếu hiệu quả của một tổ chức thuộc EU. Các doanh nghiệp và các tổ chức có văn phòng đăng ký tại EU có thể gửi khiếu nại của mình tới Thanh tra châu Âu. Thanh tra sau có thể thực thi giải quyết các khiếu nại bằng cách mở các cuộc điều tra đối với các tổ chức của EU không thực hiện đúng theo quy định của pháp luật, không tôn trọng các nguyên tắc quản lý, hoặc vi phạm các quyền cơ bản. Ngoài ra, SOLVIT, một mạng lưới giải quyết trực tuyến các vấn đề giữa các quốc gia thành viên EU, cũng hỗ trợ trực tuyến cho người dân và doanh nghiệp đã gặp phải vấn đề về giao dịch trong phạm vi thị trường EU.

Thông tin chi tiết có thể tìm thấy tại:

- http://www.ombudsman.europa.eu/home/en/default.htm

- http://ec.europa.eu/solvit/site/about/index_en.htm

➢ **Các loại hình đại lý**

- Đại siêu thị và siêu thị: Bán tất cả các loại sản phẩm, tại Carrefour, Auchan, Tesco, Leclerc
- Cửa hàng bách hóa: Bán tất cả các loại sản phẩm
- Trung tâm mua sắm lớn: Bán tất cả các loại sản phẩm, tại Manhattan, Ptak, Arkadia
- Cửa hàng giảm giá: Chủ yếu bán thực phẩm, tại Biedronka, Lidl
- Cửa hàng chuyên dụng: Chuyên về một sản phẩm như làm vườn, DIY, thể thao, v.v…

+ Làm vườn và DIY: Leroy Merlin, Obi

+ Tất cả mọi thứ cho ngôi nhà: Ikea, Domoteka

+ Thể thao: Décathlon, Go sport

+ Nước hoa và mỹ phẩm: Sephora, Douglas, Rossmann

+ Sách, đĩa: Empik

➢ **Sự phát triển của lĩnh vực bán lẻ**

- **Tăng trưởng và Quy định**

Theo Euromonitor, doanh thu bán lẻ tại thị trường thực phẩm đóng gói ở Ba Lan đạt 17,5 tỷ USD trong năm 2016. Ba Lan là thị trường thực phẩm đóng gói lớn thứ 7 trong toàn bộ Liên minh Châu Âu (EU-28). Đến năm 2021, doanh số bán lẻ tại thị trường thực phẩm đóng gói ở Ba Lan dự kiến đạt 20,3 tỷ USD. Thị trường bán lẻ hàng tạp hóa ở Ba Lan có

độ bão hòa cao, với hơn 135.000 cửa hàng hoạt động trong năm 2016 và đang có xu hướng giảm, do các cửa hàng nhỏ, không cạnh tranh và không có lợi nhuận đang bị đóng cửa. Thu nhập và chi tiêu sau thuế trong nước tăng tốc, được hỗ trợ bởi việc làm tăng, tăng lương và chương trình xã hội mới, Gia đình 500+, nhằm vào các gia đình có con.

Giá thấp dần trở nên ít quan trọng khi lựa chọn nơi mua hàng: người tiêu dùng chú ý hơn đến sự tiện lợi của việc mua sắm (vị trí cửa hàng, khu vực bán hàng phù hợp, cung cấp rộng, nhưng không cần phải đi bộ đường dài trong khi mua sắm), như thịt, trái cây và rau quả, cũng như các chương trình khuyến mãi hấp dẫn. Mặc dù Đại siêu thị đã tăng 1% về giá trị hiện tại trong năm 2016, nhưng đây vẫn là kênh bán lẻ hàng tạp hóa hiện đại kém hiệu quả. Xu hướng ngày càng tăng là dành thời gian ở nhà và phát triển các hình thức giải trí khác nhau có nghĩa là ít người có xu hướng dành thời gian đi đến các cửa hàng lớn, mà các cửa hàng này thường nằm ở vùng ngoại ô của các thành phố. Người tiêu dùng Ba Lan ngày càng đánh giá cao sự tiện lợi của việc mua sắm ở các cơ sở thương mại có quy mô trung bình như các cửa hàng giảm giá, cửa hàng tiện lợi và siêu thị. Cùng với xu hướng này, một số thương hiệu đã chuyển từ các loại hình cửa hàng lớn sang nhỏ hơn. Các cửa hàng với quy mô nhỏ hơn hoạt động tốt trong năm 2016, đặc biệt là các cửa hàng giảm giá, có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, với mức tăng giá trị hiện tại là 9%. Sự tăng trưởng mạnh mẽ của các cửa hàng giảm giá là dấu hiệu cho thấy sự thay đổi trong chiến lược của các nhà bán lẻ, tập trung hơn vào việc cải thiện chất lượng sản phẩm và thiết kế nội thất. Những động thái này đã làm giảm hình ảnh đặc trưng của các cửa hàng giảm giá với vai trò là một kênh cung cấp hàng hóa chất lượng thấp giống tương đương với các siêu thị. Ngoài ra còn có doanh số bán hàng ngày càng tăng của hàng hóa mang nhãn hiệu thông qua các cửa hàng giảm giá, bao gồm các sản phẩm độc quyền như rượu hoặc hải sản hàng đầu. Tuy nhiên, trong tâm trí người tiêu dùng Ba Lan, các cửa hàng giảm giá vẫn được xem là kênh bán hàng rẻ nhất.

Các cửa hàng tiện lợi đạt hiệu suất cao thứ 2 trong số các nhà bán lẻ hàng tạp hóa năm 2016, với mức tăng trưởng 6%, các cửa hàng này đang ngày càng trở nên phổ biến đối

với người tiêu dùng Ba Lan nhờ giờ mở cửa, các địa điểm thuận tiện gần nhà của người mua sắm và các sản phẩm tương đối nhiều trong khu vực bán hàng nhỏ.

- **Thị phần**

Lĩnh vực này bị chi phối bởi các đại siêu thị bán lẻ đa quốc gia bao gồm. Tesco (Anh), Auchan (Pháp), Carrefour (Pháp) và cửa hàng giảm giá Lidl (Đức) và Biedronka (Bồ Đào Nha).

Jeronimo Martins Polska vẫn là công ty hàng đầu trong số các nhà bán lẻ hàng tạp hóa năm 2016, chiếm 20% doanh số bán lẻ. Lidl đứng thứ 2, chiếm 7% doanh thu. Những công ty hàng đầu này thống trị kênh giảm giá. Trong năm 2016, một trong những chuỗi bán lẻ hàng đầu của Ba Lan là MarcPol (60 cửa hàng trên toàn quốc) đã ngừng hoạt động. Vị trí cửa hàng chính của các cửa hàng MarcPol hầu hết do các cửa hàng đối thủ lân cận vận hành bao gồm các chuỗi như: Leviatan, Spolem và Carrefour Express. Trong những năm tới, các chuyên gia ngành bán lẻ dự kiến sẽ có nhiều sự hợp nhất hơn giữa các công ty hiện tại.

- **Tổ chức ngành bán lẻ**

+ Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji (Association of employers in big distribution companies)

+ Polska Rada Centrow Handlowych (Polish Council for Shopping Centers)

Thành lập văn phòng

Có nhiều loại hình kinh doanh mà các doanh nghiệp nước ngoài chọn để quyết định thành lập trong phạm vi hoạt động của mình tại Ba Lan. Nếu một doanh nghiệp nước ngoài muốn bán sản phẩm và dịch vụ của mình tại Ba Lan có thể độc quyền thông qua văn

phòng riêng của mình, khi đó thường thiết lập một văn phòng đại diện. Nếu doanh nghiệp nước ngoài muốn đầu tư vào Ba Lan, có nhiều hình thức pháp lý khác nhau có sẵn để thực hiện các hoạt động kinh doanh. Các nhà đầu tư có thể lựa chọn loại hình phù hợp nhất cho mình trong số các loại hình kinh doanh sau đây tại Ba Lan:

- Hợp tác hạn chế

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=ccb421d5f36c5a412816d494b15ca9f6

- Cổ phần hợp tác hạn chế

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=7ec12aa91918c9b6e577c1ae18a0a34b

- Công ty trách nhiệm hữu hạn (Sp. z o.o.)

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=27584e8cefba0a67a8d1684d55a2a16a

- Công ty cổ phần (S.A.)

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=148d411aeffed8a6f6ad4ecd77d1f904

- Văn phòng đại diện

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=7d62a275027741d98073d42b8f735c68

- Văn phòng chi nhánh

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=8d8f733a7c2a2ea60df6439a28a2b9a3

Thông tin chi tiết về các loại hình kinh doanh tại Ba Lan có thể tìm thấy tại địa chỉ:

http://www.paiz.gov.pl/index/?id=887a185b1a4080193d5cf63873ac6d70

Thiết bị văn phòng hiện đại như máy tính và các tiện nghi văn phòng dễ dàng có sẵn và có thể thuê từ một số doanh nghiệp uy tín của Ba Lan và phương Tây. Lực lượng lao động văn phòng dồi dào và các trợ lý nói tiếng Anh và kỹ năng văn phòng tốt tương đối

dễ dàng tìm thấy và kế toán giàu kinh nghiệm. Có nhiều công ty hoạt động cung cấp hỗ trợ tìm kiếm nhân viên thích hợp tại Ba Lan.

Nhượng quyền kinh doanh

Trong năm 2013, thị trường nhượng quyền thương mại tại Ba Lan tăng trưởng 9,4%. Tăng thêm 4.650 đơn vị nhượng quyền mới, nâng tổng cả nước có 58.369 đơn vị kinh doanh nhượng quyền. Việc tăng trưởng mô hình này dự kiến sẽ được tiếp tục đẩy mạnh và ước tính có 63.000 cơ sở kinh doanh nhượng quyền hoạt động tại Ba Lan vào cuối năm 2014.

Thị trường nhượng quyền thương mại Ba Lan đang trưởng thành và các doanh nghiệp trong nước có thể nhận thức rõ hơn để tin tưởng và lựa chọn lời đề nghị nhượng quyền thương mại tốt. Theo các chuyên gia nhượng quyền thương mại, hệ thống lợi nhuận trong năm 2013 bao phủ 941 mạng lưới nhượng quyền, tăng 5,5% so với năm 2012. Phần lớn (chiếm 85%) hệ thống nhượng quyền thương mại có nguồn gốc từ Ba Lan và có 93 hệ thống nhượng quyền thương mại của Ba Lan đang hoạt động ở nước ngoài. Sự tăng trưởng lớn nhất được ghi nhận là trong lĩnh vực ẩm thực với 22 hệ thống nhượng quyền thương mại mới được thành lập, tiếp đến là chuỗi cửa hàng tạp hóa (với 18 hệ thống mới) và thương hiệu bán lẻ hàng may mặc (12 hệ thống mới). Các chuyên gia ngành công nghiệp dự báo trong năm 2014, số lượng hoạt động nhượng quyền thương mại tại Ba Lan sẽ đạt con số 1.000.

Mức đầu tư trung bình để nhượng quyền riêng lẻ trong lĩnh vực thương mại là khoảng 70.000 USD và trong lĩnh vực dịch vụ là 35.000 USD. Nhượng quyền riêng lẻ có thường có giá trị khoảng từ 6.500 USD – 15.500 USD.

Cạnh tranh mạnh mẽ và ngày càng gia tăng của các hệ thống nhượng quyền thương mại đã làm tăng thêm vị trí của bên nhượng quyền tiềm năng. Chủ các thương hiệu nhượng quyền phải chi tiền nhiều hơn cho các chiến dịch tuyển dụng, và họ thuonwgf hỗ trợ tài

chính cho bên nhận nhượng quyền mới thông qua việc chia sẻ chi phí đầu tư. Thông thường, sẽ yêu cầu bên nhận nhượng quyền đóng góp 20% và đảm bảo khoản cho vay cho số tiền còn lại.

Trong khi nhượng quyền thương mại đặc biệt phổ biến trong các lĩnh vực thương mại bán lẻ, ẩm thực và dịch vụ tư vấn/kinh doanh, có 52 công ty rút khỏi hình thức kinh doanh nhượng quyền trong năm 2013. Các loại hình nhượng quyền này không có khả năng cung cấp minh chứng cho các bên nhượng quyền và ý tưởng lợi ích kinh doanh nhanh chóng biến mất khỏi thị trường. Các lĩnh vực nhượng quyền đóng cửa trong năm 2013 là lĩnh vực quần áo, ngân hàng và dịch vụ thực phẩm.

Các doanh nghiệp nhượng quyền nước ngoài cần phản nhận thức được sự khác biệt về cấu trúc và điều kiện thị trường tại Ba Lan và xem xét các điều này trong suốt giai đoạn lập kế hoạch chiến lược.

Không có yêu cầu pháp lý đặc biệt đối với lĩnh vực kinh doanh nhượng quyền tại Ba Lan. Thỏa thuận nhượng quyền thương mại được điều chỉnh bởi các quy định chung của Bộ luật Dân sự và bị ảnh hưởng bởi luật cạnh tranh, các quy định về sở hữu trí tuệ, bảo vệ người tiêu dùng và luật thuế. Nhượng quyền thứ cấp (nhượng quyền lại) được phép và không bị hạn chế tại Ba Lan.

Hình thức kinh doanh bằng cách nhượng quyền thương mại ở Liên minh châu Âu phát triển khá mạnh mẽ và có một hệ thống nhượng quyền thương mại rõ ràng. Tại châu Âu có một số luật chi phối hoạt động của các thương hiệu trong lãnh thổ EU, nhưng những luật lệ này tương đối rộng và thường không hạn chế các vị trí cạnh tranh của các doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên, khi tiến hành hoạt động kinh doanh này, các doanh nghiệp phải đặc biệt chú ý tới không chỉ các quy định của EU, mà còn các luật địa phương liên quan đến nhượng quyền kinh doanh.

Thông tin thêm về các quy định cụ thể có thể tìm thấy tại trang web của Liên hiệp

Nhượng quyền thương mại châu Âu:

http://www.efffranchise.com/spip.php?rubrique21

Tiếp thị trực tiếp

Tiếp thị trực tiếp là một ngành nghề kinh doanh được chấp nhận tại Ba Lan, cũng như các nước EU khác. Thị trường tiếp thị trực tiếp gia tăng khoảng 10% mỗi năm tại Ba Lan. Người tiêu dùng Ba Lan quen với việc mua sắm qua catalog và cũng dễ dàng mua sắm trên internet. Hơn 70% doanh nghiệp Ba Lan sử dụng tiếp thị trực tiếp để bán sản phẩm và dịch vụ của họ. Công cụ sử dụng tiếp thị trực tiếp phổ biến nhất là tiếp thị qua email và internet, điện thoại, bán hàng trực tiếp, bán hàng qua ấn phẩm (sản phẩm có sẵn trong catolog và internet), tiếp thị truyền hình, và chèn các ấn phẩm với yếu tố phản ứng.

Ba Lan không có luật hoặc quy định cụ thể nào về tiếp thị trực tiếp. Nói chung, luật pháp của Ba Lan phù hợp với quy định chung về hoạt động tiếp thị trực tiếp trên toàn EU. Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này, luật cần để xem xét là Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân (được đưa ra vào ngày 29/8/1997) và Luật Bảo vệ quyền người tiêu dùng, đặc biệt các quy định đề cập đến "khoảng cách bán hàng" (được giới thiệu vào ngày 2/3/200). Bảo vệ dữ liệu cá nhân tại Ba Lan rất nghiêm ngặt, mặc dù các giải quyết gần đây của tòa án đã giảm bớt tính nghiêm ngặt đi.

Hiệp hội tiếp thị trực tiếp SMB (http://www.smb.pl) được thành lập vào năm 1995, tích cực tham gia trong việc giới thiệu các quy định và nguyên tắc đối với tiếp thị trực tiếp tại Ba Lan. SMB thúc đẩy phát triển tiếp thị trực tiếp theo luật hiện hành và đạo đức nghề nghiệp. SMB cũng tham gia vào các thủ tục pháp lý về hành vi vi phạm pháp luật liên quan đến tiếp thị trực tiếp.

Có hàng loạt các quy định pháp luật của EU liên quan đến lĩnh vực tiếp thị trực tiếp. Yêu cầu tuân thủ rất phức tạp đối với tiếp thị và bán hàng cho người tiêu dùng cá nhân. Các

doanh nghiệp cần đặc biệt coi trọng đến sự rõ ràng và đầy đủ của thông tin mà họ cung cấp cho người tiêu dùng trước khi mua và về các phương pháp thu thập, sử dụng dữ liệu cá nhân của khách hàng. Sau đây là phần ngắn gọn về tổng quan các quy định quan trọng nhất của luật pháp EU về khoảng cách bán hàng và thương mại trực tuyến.

Xử lý dữ liệu khách hàng

EU có luật lệ nghiêm ngặt về việc bảo vệ dữ liệu cá nhân của khách hàng, bao gồm cả việc sử dụng và chuyển dữ liệu đó trong các hoạt động tiếp thị trực tiếp.

Luật về bán hàng từ xa

Chỉ thị của EU về bán hàng từ xa cho người tiêu dùng (số 97/7/EC, và các bản sửa đổi) đề ra một số nghĩa vụ đối với công ty kinh doanh ở xa người tiêu dùng.

Chỉ thị này có thể là một tập hợp những điều "nên làm" và "không nên làm" đầy khó khăn, nhưng nhiều khi chỉ cần tạo được mối quan hệ khách hàng tốt sẽ đạt được hiệu quả nhất định về mặt pháp lý. Các nhà tiếp thị trực tiếp phải cung cấp thông tin rõ ràng về chính mình cũng như các nhà cung cấp, chi tiết đầy đủ về giá bao gồm cả chi phí giao hàng, và hiệu lực về thời gian của bản chào giá trước khi hợp đồng được ký kết. Khách hàng thường có quyền trả lại hàng hoá trong vòng bảy ngày, và vẫn có quyền đòi bồi thường đối với hàng hóa bị lỗi sau đó. Tương tự như Chỉ thị về bán hàng giao tại nhà (85/577/EEC) được đề ra để bảo vệ người tiêu dùng khi việc bán hàng diễn ra bên ngoài của một cơ sở kinh doanh thông thường (ví dụ như bán và giao nhận hàng tại cửa (door to door) và đảm bảo sự công bằng trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Trong năm 2011, EU xem xét lại toàn bộ luật bảo vệ người tiêu dùng và sáp nhập một số quy định hiện hành thành một quy tắc duy nhất – “Chỉ thị quyền tiêu dùng”. Các quy định của Chỉ thị này được áp dụng đối với các hợp đồng ký kết sau ngày 13/6/2014, và sẽ thay thế các quy định hiện hành của EU đối với hình thức bán hành từ xa cho người tiêu

dùng và bán hàng ngay cửa cùng với các điều khoản hợp đồng không công bằng về hàng tiêu dùng và các bảo đảm kèm theo.

Trong năm 2013, EU đã thông qua quy định về Hình thức Giải quyết tranh chấp thay thế, cung cấp cho người tiêu dùng quyền hạn để chuyển đến các đơn vị giải quyết tranh chấp thay thế đối với tất cả các loại giao dịch bao gồm tất cả các tranh chấp hợp đồng mua hàng online hoặc offline, trong nước hoặc bên kia biên giới. Quy chế giải quyết tranh chấp online được thiết lập trên toàn EU để giải quyết tranh chấp của người tiêu dùng phát sinh trong các giao dịch trực tuyến và quy chế này sẽ đi vào hoạt động vào cuối năm 2015.

Thông tin chi tiết:

- Hội người tiêu dùng: http://ec.europa.eu/consumers/index_en.htm
- Quyền tiêu dùng:

  http://ec.europa.eu/justice/consumer-marketing/rights-contracts/directive/index_en.htm

Tiếp thị từ xa dịch vụ tài chính

Chỉ thị 2002/65/EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng có hiệu lực từ ngày 23/9/2002 liên quan đến việc tiếp thị từ xa của người tiêu dùng dịch vụ tài chính. Chỉ thị được thiết kế để đảm bảo rằng người tiêu dùng được bảo vệ một cách thích hợp đối với các giao dịch tài chính đang diễn ra khi người tiêu dùng và nhà cung cấp không trực tiếp gặp mặt. Ngoài ra có các điều khoản cấm hoạt động tiếp thị có nội dung không phù hợp. Do tính chất đặc biệt của thị trường tài chính, chi tiết cụ thể cũng được đặt ra trong trường hợp hủy bỏ hợp đồng. Thông tin chi tiết về tiếp thị từ xa dịch vụ tài chính có sẵn tại:

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0065:EN:NOT

Tiếp thị trực tiếp qua Internet

Chỉ thị thương mại điện tử (2000/31/EC) đề ra một số yêu cầu cụ thể đối với các doanh nghiệp tiếp thị trực tiếp. Các hình thức khuyến mại không được lừa dối khách hàng và các điều khoản phải được đáp ứng đủ điều kiện cho khách hàng có thể dễ dàng truy cập và rõ ràng. Chỉ thị này quy định tiếp thị qua e-mail phải xác định cụ thể người nhận và yêu cầu các công ty nhắm mục tiêu khách hàng trực tuyến thường xuyên phải tham khảo ý kiến khách hàng. Khi một đơn hàng được đặt, các nhà cung cấp dịch vụ phải nhận một cách nhanh chóng và bằng phương tiện điện tử. Các nhà cung cấp dịch vụ điện tử (chẳng hạn như phần mềm, EU sẽ xem xét đó là một dịch vụ và không phải là hàng hóa) cũng phải nộp thuế giá trị gia tăng.

Thông tin tại: http://ec.europa.eu/internal_market/e-commerce/index_en.htm

Liên doanh/ Cấp giấy phép

Liên doanh là hình thức kinh doanh được thường xuyên sử dụng tại Ba Lan. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài tại Ba Lan được thành lập theo hình thức liên doanh, với các công ty đối tại Ba Lan sẽ chịu trách nhiệm về doanh số bán hàng trên thị trường. Liên doanh là một cách tuyệt vời nhằm tạo điều kiện thuận lợi để bán hàng xuất khẩu thị trường Ba Lan.

Hầu hết các công ty liên doanh thành lập, được các đối tác nước ngoài đóng góp số vốn cần thiết và công nghệ. Các đối tác Ba Lan thường đóng góp đất đai, kênh phân phối, lao động có tay nghề, việc tiếp cận thị trường Ba Lan và giới thiệu với chính quyền và cộng đồng doanh nghiệp sẽ mất khoảng thời gian dài nếu doanh nghiệp nước ngoài muốn tự hoạt động tại đây.

Cấp phép đối với các sản phẩm, công nghệ, tài liệu kỹ thuật và dịch vụ ít phổ biến tại Ba

Lan, do lo ngại về bảo hộ sở hữu trí tuệ. Kể từ khi gia nhập vào EU, Ba Lan đã có những bước đi lớn trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và luật bản quyền. Cấp phép đặc biệt phổ biến trong sản xuất công nghiệp và ngành hàng tiêu dùng.

Bán hàng cho chính phủ

Thông tin về Mua sắm công, các quy định thủ tục mua sắm công và đấu thầu công khai có sẵn trên trang web: http://www.uzp.gov.pl/cmsws/page/?F;356

Trong năm 2014, EU thông qua đạo luật mới về thị trường mua sắm công. Hiện nay EU thực hiện quy định theo 3 Chỉ th:

- Chỉ thị 2004/18 về điều phối các thủ tục xét thầu công trình công cộng, dịch vụ và Hợp đồng cung cấp.
- Chỉ thị 2004/17 về điều phối các thủ tục điều hành trong lĩnh vực tiện ích, trong đó bao gồm các lĩnh vực: nước, năng lượng, vận tải và các dịch vụ bưu chính.
- Chỉ thị 2009/81 về điều phối các thủ tục xét thầu một số công trình, hợp đồng cung cấp và dịch vụ bởi các nhà chức trách ký hợp đồng trong các lĩnh vực quốc phòng, an ninh.

Có một chỉ thị riêng để giải quyết việc mua sắm quốc phòng và các thiết bị an ninh nhạy cảm.

Theo ước tính, quy mô thị trường mua sắm công EU ở mức 340 tỉ euro – 440 tỉ euro. Thông tin chi tiết về mua sắm công tại địa chỉ:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/implementation/20121011-staff-working-document_en.pdf

Các chỉ thị cũng bao gồm phương tiện pháp lý cho những công ty bị phân biệt đối xử trong việc bán hàng cho khu vực công.

Kênh phân phối và bán hàng

➢ Bản chất khu vực thị trường và xem xét thị trường rộng lớn

Cơ hội để kinh doanh ở Ba Lan là dân số, phân tán khắp đất nước. 28% dân số sống ở khu vực nông thôn; người dân thành thị sống rãi rác ở khắp thành phố lớn.

Các thành phố lớn nhất của Ba Lan và đông dân số gồm có:

Warsaw	1.715.500
Kraków	758.000
Łódź	719.000
Wrocław	631.200
Poznań	550.700
Gdańsk	460.400
Szczecin	408.900
Bydgoszcz	361.300
Lublin	347.700

➢ Phân phối hàng hóa công nghiệp

Nhập khẩu thiết bị và công nghệ vẫn ổn định do Ba Lan đang hiện đại hóa ngành công nghiệp và tái cơ cấu để cạnh tranh với các nước phương Tây.

Với vị trí là trung tâm của châu Âu, và là nước thành viên của EU, Ba Lan được xem là điểm đến tốt để trở thành trung tâm phân phối ở Trung và Đông Âu. Một lý do khác nữa là giá cả ở Ba Lan thấp hơn so với các nước EU khác. Nhiều nhà phân phối thiết bị công

nghiệp rất chuyên nghiệp và am hiểu về chuyên môn kỹ thuật. Họ có thể làm tốt hơn các đại diện sản xuất nước ngoài trong việc tiêu thụ hàng hóa sản xuất. Tuy nhiên, các nhà xuất khẩu cần phải nhận thức rằng các doanh nghiệp công nghiệp lớn tốt nhất là liên hệ trực tiếp với nhà sản xuất khi mua những máy móc nặng.

Đối với ngành hàng tiêu dùng, nhà nhập khẩu và các doanh nghiệp có công ty đại diện nước ngoài đang ngày càng trở nên bị khắc khe hơn và có chọn lọc. Số lượng nhiều loại hàng hóa nhập khẩu có sẵn trên thị trường Ba Lan cũng đóng vai trò quan trọng. Các đại lý phân phối Ba Lan đẩy mạnh tìm kiếm đối tác nước ngoài để hỗ trợ tiếp thị và quảng cáo, huấn luyện và tài chính. Hội chợ thương mại Ba Lan, với phạm vi cụ thể là nơi tốt để tìm kiếm các nhà phân phối hàng hóa.

Nên xem xét tìm kiếm một nhà phân phối độc quyền. Kênh đối tác tiềm năng trong ngành này có xu hướng chuộng các thỏa thuận độc quyền vì họ thường phải chịu chi phí tiếp thị đối với sản phẩm mới và không muốn các đối thủ tiềm năng hưởng các thành quả của họ trong các hoạt động quảng cáo.

Yếu tố bán hàng/Kỹ thuật

Tỉ lệ thất nghiệp thấp và thu nhập trung bình cao tại các thành phố lớn ở Ba Lan, nhìn chung cư dân thành thị có sức mua cao hơn người dân ở khu vực nông thôn. Các vùng nông thôn rải rác với chỉ có một nhà máy ở thị trấn, do đó tỉ lệ thất nghiệp ở mức cao.

Hiện nay, các công ty tại Ba Lan hầu hết sử dụng các trang web và email để phục vụ cho việc giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của mình. Truyền thông tại Ba Lan được khuyến khích nếu người bán muốn nhận được hồi âm nhanh chóng. Các doanh nghiệp nước ngoài nên đảm bảo rằng bản dịch từ tiếng Anh sang tiếng Ba Lan được thực hiện bởi các phiên dịch thông thạo kinh doanh hiện đại và ngữ pháp của Ba Lan.

Thông thường, khách hàng Ba Lan không đòi hỏi phải tiếp xúc trực tiếp với người bán

hàng. Vai trò của internet trong việc bảo đảm liên hệ kinh doanh đang phát triển và hiện được xem là công cụ bán hàng có giá trị. Hơn 70% các hộ gia đình Ba Lan truy cập internet, với 68% sử dụng truy cập băng thông rộng. Có khoảng 72% người sử dụng internet tiến hàng các giao dịch trực tuyến, trong khi có hơn 20% sử dụng dịch vụ ngân hàng trực tuyến.

Tiến trình đưa ra quyết định, đặc biệt là ở các công ty lớn hoặc cơ quan chính phủ có thể rất chậm, khi mỗi người hoặc các bộ phận có liên quan thường phải xem xét một khoảng thời gian trước khi đưa ra quyết định. Thông thường phải mất một số cuộc họp và nhiều vòng đàm phán trước khi kết thúc một thỏa thuận. Điều này làm cho thành công ở Ba Lan sẽ rất khó khăn nếu không có sự hiện diện ở nước sở tại, cho dù đó là đại lý, nhà phân phối hoặc văn phòng đại diện.

Khách hàng Ba Lan thường muốn thảo luận về các thông số kỹ thuật của sản phẩm, giải thích nhu cầu và thương lượng giá. Ngoài ra, sản phẩm có thể không được bán trong lần gặp đầu tiên, do khách hàng muốn có thời gian để xem xét những điểm thảo luận và thu xếp tài chính. Các đơn đặt hàng ban đầu thường với số lượng nhỏ, sau đó lượng đặt hàng gia tăng nhanh chóng một khi hiệu quả và lợi nhuận được thiết lập.

Thương mại điện tử

Không có rào cản đối với hoạt động thương mại điện tử tại Ba Lan, dù vậy các doanh nghiệp nước ngoài nên xem xét các yêu cầu nghiêm ngặt về quy định bảo vệ dữ liệu cá nhân và các vấn đề về thuế phù hợp với các nước EU khác.

Được hỗ trợ kinh phí từ EU, chính phủ Ba Lan tiếp tục đầu tư các dự án cơ sở hạ tầng internet băng thông rộng, phát triển các dịch vụ chính phủ điện tử và internet và chương trình giáo dục máy tính, mang lại lợi ích cho việc phát triển thương mại điện tử.

Các sản phẩm được mua trực tuyến phổ biến nhất là hàng gia dụng và sản phẩm làm

vườn, quần áo và giày dép, sách và âm nhạc, cũng như máy tính và các thiết bị điện tử tiêu dùng. Các sản phẩm có doanh số bán hàng trực tuyến tăng mạnh là hàng thực phẩm và sản phẩm ô tô.

Phần lớn các cửa hàng mua sắm trực tuyến có trụ sở tại Ba Lan, tuy nhiên tình hình đang dần thay đổi khi ngày càng gia tăng sức mạnh kỹ thuật số tại Ba Lan và gần đây loại bỏ các rào cản xuyên biên giới đối với dịch vụ trực tuyến trong EU.

Chỉ thị thương mại điện tử (2000/31/EC) đề cập đến một số yêu cầu cụ thể đối với tiếp thị trực tiếp, đưa ra các quy tắc cho các dịch vụ trực tuyến trong EU. Yêu cầu các nhà cung cấp tuân thủ luật của quốc gia thành lập (nước xuất xứ). Cung cấp dịch vụ trực tuyến phải tôn trọng các quy định bảo vệ người tiêu dùng như tiết lộ thông tin khách hàng trên website của họ, quảng cáo phải rõ ràng, nhất quán và bảo vệ chống thư rác cho khách hàng. Chỉ thị cũng đưa ra miễn trừ trách nhiệm đối với bên trung gian truyền nội dung bất hợp pháp bởi bên thứ 3 và vô ý lưu trữ nội dung. Ủy ban châu Âu đưa ra kế hoạch làm việc vào năm 2012 để tạo điều kiện cho các dịch vụ trực tuyến xuyên biên giới và giảm các rào cản và phát hành bản báo cáo về việc thực hiện các kế hoạch hành động trong năm 2013. Trang web tham khảo:

http://ec.europa.eu/internal_market/e-commerce/directive_en.htm

EU áp dụng thuế giá trị gia tăng (VAT) với doanh số bán hàng của các công ty không thuộc EU theo Dịch vụ cung cấp điện tử (ESS) cho các khách hàng có trụ sở kinh doanh không thuộc EU. Các doanh nghiệp nước ngoài buộc phải thu và nộp thuế VAT cho cơ quan thu thuế có thẩm quyền của EU. Chỉ thị Hội đồng châu Âu 2002/38/EC tiếp tục mở rộng các quy định của EU đối với cách tính thuế giá trị gia tăng. Các quy định này được kéo dài vô thời hạn theo Chỉ thị 2008/8/EC.

Các doanh nghiệp nước ngoài chủ yếu bị tác động bởi Chỉ thị của EU 2002/38, cả với người tiêu dùng không kinh doanh hay những doanh nghiệp bán hàng ra ngoài EU. Có

một số các quyền lựa chọn phải tuân thủ trong kinh doanh. Điều luật đưa ra một nội dung đặc biệt nhằm đơn giản hóa quá trình đăng ký đối với mỗi quốc gia thành viên. Điều luật cho phép các công ty đăng ký với một cơ quan thuế duy nhất tùy theo lựa chọn của họ. Các công ty phải tính tỷ lệ phí VAT khác nhau tùy theo khách hàng, nhưng báo cáo và nộp thuế VAT chỉ cho 1 cơ quan duy nhất. Cơ quan thuế chịu trách nhiệm cung cấp điểm đăng ký dịch vụ duy nhất, sau đó chịu trách nhiệm phân bổ lại nguồn thu thuế trong số các cơ quan thuế khác của EU.

- **Truy cập Internet**

Ba Lan với dân số hơn 38 triệu người là quốc gia EU đông dân thứ 6 và là một trong những thị trường thương mại điện tử phát triển nhanh nhất châu Âu. Hiện nay, ước tính có khoảng 78,1% dân số Ba Lan có quyền truy cập internet so với con số 33% vào năm 2004 (ITU). Tính đến năm 2017, Ba Lan có dân số 30,9 triệu người dùng trực tuyến từ 15 tuổi trở lên. Ước tính số lượng người dùng điện thoại thông minh ở Ba Lan năm 2017 đạt 16,7 triệu (theo Statista). Các công cụ tìm kiếm web phổ biến nhất ở Ba Lan là Google.pl, Wirtualna Polska, Onet.pl và Interia.pl, với Google thống trị thị trường với thị phần gần 97,5%.

- **Thị trường thương mại điện tử**

Thị trường thương mại điện tử đang bùng nổ ở Ba Lan. Đến cuối năm 2017, thị trường thương mại điện tử Ba Lan ước tính đạt 11,1 tỷ USD, dự kiến đạt 13,8 tỷ USD vào cuối năm 2018 và 17 tỷ USD vào năm 2020. Allegro Group là website lớn nhất trên thị trường thương mại điện tử B2C của Ba Lan. Allegro Group chiếm ưu thế nền tảng đấu giá nhiều loại sản phẩm, đứng đầu cả về thị phần và lượt truy cập trang web. Hơn 60% người dùng internet ở Ba Lan kết nối với Allegro về mua sắm trực tuyến. Groupon là trang web thương mại điện tử lớn thứ 2 ở Ba Lan. Trong số đó, các cửa hàng chuyên dụng trực tuyến phổ biến nhất ở Ba Lan là Empik, RTV Euro AGD, DOZ.pl, Rossmann, SMYK và

Komputronik. Thị trường bán lẻ trực tuyến B2C của Ba Lan cũng đã được thúc đẩy nhờ sự phát triển nhanh chóng của thương mại di động. Từ năm 2015 đến năm 2016, tỷ lệ người dùng internet sử dụng điện thoại thông minh để mua sắm và các hoạt động liên quan khác gần như tăng gấp đôi. Phân khúc di động là phần phát triển nhanh nhất của thị trường thương mại điện tử và hiện đang tạo ra hơn 20% doanh thu. Hầu hết 90% người dùng internet sử dụng thiết bị di động để truy cập trực tuyến và hơn 20% sử dụng để mua sắm trực tuyến. Mua sắm trực tuyến xuyên biên giới cũng là một xu hướng đáng kể. Các thị trường xuyên biên giới phổ biến nhất cho người mua sắm ở Ba Lan là Anh, Đức và Mỹ. 1/4 người tiêu dùng điện tử Ba Lan mua hàng từ những nhà bán hàng trực tuyến nước ngoài, chẳng hạn như eBay, AliExpress và Amazon, nơi họ mua sắm quần áo, giày dép, đồ đạc trong nhà và phụ kiện ô tô. Hiện tại, thương mại điện tử chiếm 7% doanh thu bán lẻ và dự kiến sẽ đạt 10% trong 2 đến 3 năm tới.

- **Khách hàng và doanh số bán hàng thương mại điện tử**

Với sự phổ biến ngày càng tăng của thương mại điện tử, hơn một nửa số người dùng internet ở Ba Lan có thể được xác định là người tiêu dùng điện tử, đại diện cho khoảng 12 triệu người trong năm 2017, chi tiêu trung bình 735 USD mỗi năm, theo E-commerce Wiki. Người mua sắm trực tuyến Ba Lan chủ yếu là những người từ 50 tuổi trở xuống, có trình độ trung học hoặc đại học và sống ở các thành phố lớn hơn. Có nhiều phụ nữ hơn nam giới mua hàng trực tuyến ở Ba Lan. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số bán hàng thương mại điện tử của Ba Lan cao hơn đáng kể so với mức trung bình ở Đông Âu và có thể chủ yếu là do người tiêu dùng ở độ tuổi từ 25 đến 34, trong đó hơn 2/3 mua hàng trực tuyến. Năm 2017, doanh số bán hàng thương mại điện tử B2C của Ba Lan tăng 17%, đạt 10,94 tỷ USD, theo E-commerce Wiki. Các sản phẩm được mua nhiều nhất trong lĩnh vực thương mại điện tử Ba Lan là quần áo và phụ kiện, sách, CD, phim và đa phương tiện, trong khi các loại sản phẩm được cung cấp rộng rãi nhất là nhà và vườn, tiếp theo là các phụ kiện thể thao, quần áo và giày. Thời trang hiện là loại sản phẩm hàng đầu, chiếm thị

phần 2,8 tỷ USD, tiếp theo là điện tử và truyền thông, tạo ra 2,01 tỷ USD doanh thu. Người tiêu dùng Ba Lan mua hàng hóa hoặc dịch vụ đặt hàng trực tuyến thông qua chuyển khoản ngân hàng. Một phương thức thanh toán phổ biến khác là thanh toán trên hóa đơn. Phương thức thanh toán trực tuyến điển hình ở Ba Lan là PayU, được sử dụng thường xuyên hơn PayPal.

- **Phương tiện truyền thông xã hội**

Các phương tiện truyền thông xã hội hàng đầu ở Ba Lan là You Tube, Facebook, Google Plus, Facebook Messenger, Skype, Twitter và Instagram. Mạng xã hội Ba Lan Nk.pl (Nasza Klasa) đã từng chiếm vị trí dẫn đầu trong thị trường truyền thông xã hội ở Ba Lan. Tuy nhiên Facebook là phương tiện truyền thông xã hội phổ biến nhất ở Ba Lan kể từ năm 2011. Facebook và Twitter phát triển mạnh đối với người dùng internet ở Ba Lan. Số người truy cập Facebook mỗi tháng là hơn 20 triệu, có nghĩa là 80% người dùng internet của Ba Lan sử dụng dịch vụ này, mặc dù chỉ có 14 triệu người trong số họ có tài khoản Facebook. Twitter đã đạt được con số hơn 3,3 triệu người dùng trong năm 2017 (chiếm 13% người dùng internet của Ba Lan). Nền tảng mạng xã hội chuyên nghiệp Linked-in chiếm tỷ lệ thâm nhập ít hơn ở thị trường Ba Lan, nhưng Linked-in vẫn là một công cụ phổ biến trong nước.

Xúc tiến thương mại và quảng cáo.

- **Quy định pháp lý chung**

Luật về cấm quảng cáo gây hiểu nhầm được quy định rất khác nhau giữa các quốc gia thành viên EU. Để khắc phục tình trạng này, Ủy ban châu Âu đã thông qua một chỉ thị, có hiệu lực từ tháng 10 năm 1986, thiết lập các tiêu chuẩn tối thiểu và khách quan về mức độ trung thực trong quảng cáo.

Chỉ thị đã được sửa đổi vào tháng 10 năm 1997 để thêm các quy định điều chỉnh các

hành vi quảng cáo mang tính chất so sánh. Theo Chỉ thị này, quảng cáo gây hiểu lầm được định nghĩa là bất kỳ hành vi quảng cáo "bằng bất kỳ hình thức nào mà lừa dối hoặc có khả năng lừa dối đối tượng quảng cáo muốn nhắm tới. Sự lừa dối này có khả năng ảnh hưởng đến hành vi thương mại của khách hàng hoặc làm tổn thương đối thủ cạnh tranh". Các quốc gia thành viên EU có quyền bảo vệ nhiều hơn bằng luật quốc gia của mình.

Quảng cáo so sánh được định nghĩa là "hình thức quảng cáo mà rõ ràng hay ngụ ý nói đến một đối thủ cạnh tranh hoặc hàng hóa, dịch vụ của đối thủ cạnh tranh." Các nước thành viên có thể, và trong một số trường hợp đã, hạn chế quảng cáo gây hiểu lầm hoặc so sánh.

Chỉ thị của EU về Dịch vụ truyền thông nghe nhìn cho phép các hoạt động phát thanh truyền hình trong EU. Chỉ thị quy định về thời lượng quảng cáo tối đa đối với các loại quảng cáo trên các chương trình truyền hình, đặc biệt là các chương trình dành cho trẻ em. Được thông qua năm 1999, Chỉ thị 1999/44/EC về việc mua bán hàng tiêu dùng và các đảm bảo có liên quan, đặc tính sản phẩm, khi được quy định trong quảng cáo, hiện được coi là nghĩa vụ pháp lý bắt buộc đối với người bán.

EU đã thông qua Chỉ thị 2005/29/EC về hành vi thương mại không lành mạnh của thương nhân đối với người tiêu dùng tại thị trường nội địa. Chỉ thị này được đề ra với nỗ lực thắt chặt các quy tắc bảo vệ người tiêu dùng.

Những quy tắc này đưa một số hành vi quảng cáo bán hàng mang tính lừa đảo ra trước pháp luật, bao gồm:

- Bán hàng đa cấp
- "Bán thanh lý" khi cửa hàng không đóng cửa
- Hình thức bán hàng giảm giá ảo.

Ngoài ra, cũng có một số quy tắc liên quan đến quảng cáo đối với trẻ em. Để biết thêm

thông tin, xin truy cập trang web:

- http://ec.europa.eu/comm/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/index_en.htm
- http://ec.europa.eu/avpolicy/reg/avms/index_en.htm

➢ Dược phẩm

Việc quảng cáo dược phẩm dùng cho người được quy định bởi Chỉ thị 2001/83/EC và được sửa đổi bằng Chỉ thị 2004/27/EC. Nói chung, quảng cáo dược phẩm bị cấm nếu chưa được cơ quan quản lý thị trường cấp phép hoặc nếu sản phẩm đó là loại thuốc chỉ được bán theo toa chỉ định của bác sĩ. Các hướng dẫn sử dụng để tự điều trị cũng không được phép. Pháp luật cũng không cho phép phân phối thuốc mẫu miễn phí cho công chúng. Nội dung quảng cáo phải tương thích với các đặc điểm ghi trên nhãn sản phẩm, và phải có khuyến cáo liều dùng thích hợp. EU cấm các hãng thuốc sử dụng hình thức khuyến khích kê đơn hưởng hoa hồng và hạn chế việc cung cấp các mẫu thuốc miễn phí.

Năm 2008, EU đã đề ra một quy định mới về cung cấp thông tin đối với các loại thuốc cho bệnh nhân. Quy định này, vẫn còn nhiều tranh cãi, sẽ cho phép ngành công nghiệp dược cung cấp thông tin (không mang hình thức quảng cáo) về các sản phẩm thuốc của họ sản xuất nhưng vẫn tuân thủ nghiêm ngặt các quy định và phải áp dụng hệ thống kiểm soát và đảm bảo chất lượng hiệu quả.

Tuy nhiên, các cuộc tranh luận về các quy định hiện đang bị phản đối bởi các nước thành viên, do đó các quy định có hiệu lực ở các quốc gia khác nhau.

Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/health/human-use/information-to-patient/index_en.htm

➢ Yêu cầu dinh dưỡng và sức khỏe

Ngày 01 tháng 7 năm 2007, quy định về yêu cầu dinh dưỡng và sức khỏe 1924/2006 đã có hiệu lực trên toàn EU. Theo đó, quy định đưa ra các yêu cầu khi sử dụng các cụm từ về dinh dưỡng như "ít chất béo" hay "giàu vitamin C" và về sức khỏe như "giúp giảm cholesterol". Quy định này áp dụng cho mọi sản phẩm thực phẩm hoặc đồ uống được sản xuất dành cho con người mà quảng bá hoặc lưu hành trên thị trường EU. Chỉ có loại thực phẩm phù hợp với thành phần dinh dưỡng nhất định (đường, muối và/hoặc chất béo) mới được phép lưu hành. Các yêu cầu dinh dưỡng được lập trên thực phẩm sẽ chỉ được phép nếu chúng được liệt kê trong các danh sách không bị cấm của EU.

Sản phẩm thực phẩm thực hiện theo yêu cầu dinh dưỡng và sức khỏe phải tuân thủ các điều khoản của Chỉ thị ghi nhãn dinh dưỡng 90/496/EC và phiên bản sửa đổi có hiệu lực từ năm 2011 theo chỉ thị 1169/2011 đề cập đến thông tin cho người tiêu dùng.

Tháng 12/2012, danh sách các yêu cầu sức khỏe được phê chuẩn và có hiệu lực. Danh sách bao gồm các yêu cầu chung đối với các chất khác với thực vật sẽ được đánh giá sau. Tuyên bố giảm nguy cơ mắc bệnh và các tuyên bố đề cập đến sức khỏe và sự phát triển của trẻ em đòi hỏi phải được cho phép từng trường hợp, sau khi nộp hồ sơ khoa học cho Cơ quan an toàn thực phẩm châu Âu (EFSA). Các tuyên bố về sức khỏe dựa trên dữ liệu khoa học mới phải được trình để EFSA đánh giá với thủ tục cấp phép được đơn giản hóa.

Trình bày mô tả chất dinh dưỡng, trước đó dự kiến vào tháng 1/2009 nhưng đã bị trì hoãn. Các yêu cầu dinh dưỡng có thể không đáp ứng 1 chỉ tiêu, chẳng hạn như nếu chỉ có 1 chất dinh dưỡng (muối, đường hay béo) vượt quá mức giới hạn cho phép, yêu cầu vẫn phải được nêu rõ ràng trên nhãn thể hiện mức độ cao đối với chất dinh dưỡng đặc biệt nào đó. Ví dụ, sản phẩm sữa chua sản xuất theo yêu cầu ít béo nhưng vẫn có chứa lượng đường cao nếu trên trên nhãn sản phẩm thể hiện rõ là “hàm lượng đường cao”. Yêu cầu đăng ký hàm lượng dinh dưỡng ở Liên minh Châu Âu đã được thành lập và cập nhật thường xuyên. Yêu cầu về sức khỏe y tế không thể không có tiêu chuẩn.

Thông tin chi tiết tại: http://ec.europa.eu/nuhclaims/

- **Thông tin thực phẩm cho người tiêu dùng**

Trong năm 2011, EU đã thông qua một quy định mới về cung cấp thông tin thực phẩm cho người tiêu dùng (Quy định EU 1169/2011). Yêu cầu ghi nhãn mới từ ngày 17/12/2014, ngoại trừ việc kê khai dinh dưỡng bắt buộc, quy định này được áp dụng từ ngày 13/12/2016. Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/foodlabelling/proposed_legislation_en.htm

- **Thực phẩm bổ sung**

Chỉ thị 2002/46/EU hài hòa các quy định về ghi nhãn thực phẩm bổ sung và đưa ra các quy định cụ thể về vitamin và khoáng chất trong thực phẩm bổ sung. Thành phần khác với vitamin và khoáng chất vẫn được quy định bởi các quốc gia thành viên.

Quy định 1925/2006, áp dụng từ 01 tháng 7 năm 2007, về việc bổ sung các vitamin và khoáng chất vào thực phẩm. Quy định này đưa ra danh sách các vitamin và khoáng chất có thể bổ sung vào thực phẩm. Danh sách này được sửa đổi thường xuyên và lần cập nhật gần đây nhất là tháng 10 năm 2009. Danh sách các chất ngoài vitamin và khoáng chất chưa có trong quy định này. Tuy nhiên, luật của các nước thành viên EU sẽ quy định việc sử dụng các chất này.

Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/supplements/index_en.htm

- **Thuốc lá**

Chỉ thị EU Quảng cáo thuốc lá của EU cấm quảng cáo thuốc lá trên các ấn bản truyền thông, phát thanh, và internet cũng như tài trợ cho các sự kiện hay các hoạt động xuyên

biên giới. Tuy nhiên, EU cho phép quảng cáo tại rạp chiếu phim và trên băng đĩa, biển hoặc tại chỗ bán hàng, mặc dù phương tiện đã bị cấm ở nhiều quốc gia thành viên. Quảng cáo thuốc lá trên truyền hình đã sớm bị cấm ở EU kể từ đầu thập niên 1990 và bị chi phối Chỉ thị dịch vụ truyền thông nghe nhìn. EU có kế hoạch sửa đổi Chỉ thị sản xuất thuốc lá vào năm 2012 với những thay đổi có thể bao gồm như cảnh báo có hại cho sức khỏe với hình ảnh lớn hơn và in cả trên hai mặt của bao thuốc.

Thông tin chi tiết tại: http://ec.europa.eu/health/tobacco/products/revision/

- **Đặc trưng của thị trường trong nước**

Các hoạt động hội chợ thương mại tại Ba Lan tăng trưởng nhanh chóng trong đầu thập kỷ qua, từ một sự kiện lớn duy nhất (vào tháng 6 hàng năm tại Hội chợ quốc tế Poznan) đến danh sách sự kiện của ngành công nghiệp và sản phẩm cụ thể ở các thành phố lớn trên cả nước trong cả năm.

Một số hội chợ chứng minh được giá trị cao, trong khi một số hội chợ khác không còn phổ biến trong những năm gần đây, không thu hút người dân Ba Lan và các doanh nghiệp quốc tế.

Quảng cáo ở Ba Lan được coi là quan trọng, không những trong lĩnh vực hàng hóa tiêu dùng mà còn phát triển hình ảnh của công ty cho tất cả các loại hàng hóa khác. Kênh truyền hình, hầu như mỗi gia đình ở Ba Lan đều xem truyền hình thông qua các kênh truyền hình địa phương hay vệ tinh, được xem là phương tiện quảng cáo hiệu quả nhất tại Ba Lan. Các sản phẩm quảng cáo thông qua các kênh truyền hình quảng cáo thương mại cho thấy mức tăng trưởng doanh số bán hàng cao nhất trong tất cả các hình thức quảng cáo. Quảng cáo thông qua truyền hình chiếm phần lớn doanh thu quảng cáo. Chi phí quảng cáo ở các kênh truyền hình hàng đầu đã gia tăng nhanh chóng trong vài năm qua do nhu cầu tăng vọt.

Radio cũng là phương tiện quảng cáo khác với 261 trạm phát thanh địa phương và 6 mạng lưới quốc gia hoạt động gồm: Polskie Radio SA Program 1, Polskie Radio SA Program 2, Polskie Radio SA Program 3, Polskie Radio SA Program 4, RMF FM, and Radio ZET.

Cấm quảng cáo thuốc lá và chất cồn (bao gồm bia và rượu) trên đài phát thanh và truyền hình và cấm quảng cáo chất cồn hiển thị và in ấn trên truyền thông. Ngoài ra còn có lệnh cấm quảng cáo dược phẩm, ngoại trừ các loại thuốc không cần kê toa và ấn phẩm chuyên ngành.

Quảng cáo trên báo chí thì tinh tế, thị trường báo chí đã phát triển với đầy đủ các ấn phẩm. Các tờ báo lớn lưu hành trên khắp Ba Lan và đến mọi ngóc ngách của đất nước. Ngoài ra, các tạp chí, báo chí và các ấn phẩm chuyên ngành đã tăng lên nhanh chóng. Tờ Newsweek Polska, thuộc Newsweek, kỷ niệm lần thứ 13 trong năm nay (ra mắt vào năm 2001) và ấn bản Ba Lan của tạp chí Forbes, ra mắt vào tháng 1/2005, sẽ kỷ niệm lần thứ 9 trong năm nay. Quảng cáo rao vặt đang phát triển rất tốt và hiệu quả. Hầu hết các doanh nghiệp nước ngoài cho biết phương tiện truyền thông in ấn đạt hiệu quả cao trong việc tìm kiếm hàng hàng và tuyển dụng cho công việc.

Các tờ báo ngày lớn gồm Rzeczpospolita, Gazeta Wyborcza, Dziennik Polska, Nasz Dziennik, và hai tờ báo lá cải: Fakt và Super Express. Các tạp chí kinh doanh hàng ngày lớn gồm có: Dziennik Gazeta Prawna, Parkiet Gazeta Gieldy, Puls Biznesu, and Financial Times. Ấn bản Ba Lan của tờ BusinessWeek được xuất bản 2 tuần một lần. Có hai tờ báo bằng tiếng Anh xuất bản hàng tuần để phục vụ cho người nước ngoài ở Ba Lan là tờ the Warsaw Business Journal và the Warsaw Voice.

Giá cả

Giá cả rất quan trọng và là chìa khóa để bán sản phẩm và dịch vụ thành công tại Ba Lan. Vốn lưu động hạn chế tại Ba Lan.

Nhìn chung, các doanh nghiệp Ba Lan chi tiêu một cách khôn ngoan, sau khi xem xét cẩn thận và đôi khi kéo dài thời gian cân nhắc. Lý do thường được đưa ra cho những nỗ lực bán hàng thất bại theo các khách hàng tiềm năng Ba Lan tiếp tục là "giá quá cao". Những rủi ro xung quanh tỉ giá hối đối không ổn định với đồng Złoty Ba Lan làm cho giá đặc biệt khó khăn.

Giá của các sản phẩm nước ngoài phức tạp hơn với việc bổ sung thuế hải quan, thuế giá trị gia tăng (VAT), và trong một số trường hợp còn có thuế tiêu thụ đặc biệt, những điều này sẽ nâng mức giá bán lẻ cuối cùng của một sản phẩm lên đáng kể. Tính linh hoạt trong giá cả rất quan trọng trong quá trình thâm nhập thị trường ban đầu để sản phẩm được người tiêu dùng Ba Lan biết đến.

Để thành công, các doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài kết hợp với đại diện của Ba Lan để giảm bớt chi phí, đặc biệt là chi phí nhập khẩu, càng thấp càng tốt. Ví dụ, một số công ty nhập khẩu sản phẩm được tháo rời để giảm thuế nhập khẩu. Việc gia nhập vào EU của Ba Lan cũng đưa ra những lợi thế về giá cho các nhà sản xuất châu Âu. Hàng hóa nước ngoài phải chịu gánh nặng thuế quan, trong khi sản phẩm nhập khẩu từ các nước EU được miễn,

Dịch vụ bán hàng và hỗ trợ khách hàng

Sau giá, dịch vụ là mối quan tâm lớn thứ hai của người tiêu dùng Ba Lan. Khách hàng Ba Lan có thể do dự khi mua sản phẩm nhập khẩu do lo ngại việc gởi trả sản phẩm về nước xuất khẩu để sửa chữa hoặc dịch vụ - thậm chí nếu doanh nghiệp thanh toán chi phí gởi hàng. Một số công ty cung cấp dịch vụ xuất khẩu hàng hóa sang Ba Lan thông qua các đại diện ở châu Âu hoặc qua các công ty được cấp phép sữa chữa sản phẩm của họ. Trong khi đó, một số nhà phân phối lo ngại về vấn đề không được hỗ trợ đầy đủ.

Lý tưởng nhất là dịch vụ khách hàng và hỗ trợ nên được cung cấp thông qua một đại diện Ba Lan được huấn luyện hoặc chi nhánh của công ty. Các nhóm hỗ trợ kỹ thuật địa

phương được xem như một phần hình ảnh công ty của các doanh nghiệp nước ngoài tại thị trường Ba Lan. Hiệu quả, nhanh chóng và dịch vụ đáng tin cậy góp phần rất lớn vào thành công của các doanh nghiệp nước ngoài tại Ba Lan. Do đó, cần cung cấp sự hỗ trợ đầy đủ cho các nhân viên phục vụ tại Ba Lan.

Ý thức về sự khác nhau giữa các nước thành viên trong việc ghi nhãn sản phẩm, sử dụng ngôn ngữ, bảo đảm pháp lý, và trách nhiệm, các tổ chức EU đã đưa ra một số sáng kiến nhằm hài hoà luật pháp quốc gia. Các nhà cung cấp trong và ngoài EU cần phải hiểu pháp luật hiện hành và sắp tới sẽ ảnh hưởng đến doanh số bán hàng, dịch vụ và hỗ trợ khách hàng.

- **Trách nhiệm sản phẩm**

Theo Chỉ thị 1985 về trách nhiệm của các sản phẩm bị lỗi, sửa đổi vào năm 1999, nhà sản xuất chịu trách nhiệm về thiệt hại do khiếm khuyết trong sản phẩm của mình. Các nạn nhân phải chứng minh sự tồn tại của lỗi sản phẩm và những hậu quả của nó. Trách nhiệm của nhà sản xuất được giảm trong các trường hợp một phần do sự sơ suất của khách hàng. Thông tin chi tiết tại:

http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:l32012

- **An toàn sản phẩm**

Chỉ thị An toàn Chung về Sản phẩm - General Product Safety Directive, GPSD (2001/95/EC) qui định tất cả các sản phẩm được đề cập trong Chỉ thị (trong đó có rau quả chế biến và bảo quản) chỉ được tiêu thụ trên thị trường EU nếu sản phẩm đó an toàn cho người tiêu dùng. Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/consumers/consumers_safety/index_en.htm

- **Bảo hành và dịch vụ hậu mãi**

Theo Chỉ thị 1999 về Bán Hàng tiêu dùng và bảo hành, người bán hàng chuyên nghiệp được yêu cầu phải bảo hành tối thiểu 2 năm cho tất cả các mặt hàng tiêu dùng được bán cho người tiêu dùng (người mua hàng không với mục đích thương mại, kinh doanh hoặc phục vụ nghề nghiệp), như đã được định rõ trong Chỉ thị. Các biện pháp khắc phục cho người tiêu dùng trong trường hợp không bằng lòng gồm:

- Sửa chữa lại hàng hóa;
- Thay thế hàng hóa;
- Giảm giá bán; hoặc
- Hủy bỏ hợp đồng kinh doanh.

Thông tin chi tiết tại:

http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:01999L0044-20111212&qid=1395670475658&from=EN

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

Luật pháp và các quy định Ba Lan đã được điều chỉnh nhiều lần để tuân thủ đầy đủ với Hiệp định TRIPS (thỏa thuận đa phương toàn diện nhất về sở hữu trí tuệ cho đến nay) và Chỉ thị của EU. Chính phủ Ba Lan cũng tiếp tục xem xét và sửa đổi luật và các quy định để phản ảnh sự phát triển và sử dụng các công nghệ mới. Ba Lan là một trong số ít các nước EU không ký thỏa thuận về việc thành lập Tòa án bằng sáng chế thống nhất (UPC) được thông qua vào tháng 2/2013.

Mặc dù phạm vi bản quyền vẫn còn là một vấn đề, Ba Lan đã có những tiến bộ lớn trong lĩnh vực này. Tổ chức chịu trách nhiệm về sở hữu trí tuệ và các vấn đề có liên quan tại Ba Lan là Bộ văn hóa và di sản quốc gia (http://www.mkidn.gov.pl/pages/the-ministry-of-cultureand-national-heritage.php?lang=EN) và Văn phòng sáng chế Ba Lan

(http://uprp.gov.pl)

Một số nguyên tắc chung quan trọng để quản lý hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ (IP) tại Ba Lan. Đầu tiên, điều quan trọng là phải có chiến lược toàn diện để bảo vệ IP của bạn. Thứ hai, IP được bảo vệ khác nhau ở Ba Lan so với Việt Nam. Thứ ba, quyền sở hữu phải được đăng ký và thi hành tại Ba Lan, theo luật pháp của đất nước. Không có chuyện một "bản quyền quốc tế" được tự động bảo vệ tác quyền trên khắp thế giới. Bảo vệ chống lại việc sử dụng trái phép ở một quốc gia cụ thể tùy phuộc vào luật pháp của quốc gia đó. Tuy nhiên, hầu hết các nước cho phép bảo vệ quyền tác giả cho các công trình nước ngoài theo các điều kiện cơ bản, và những điều kiện này đã được đơn giản hóa theo hiệp ước và công ước bản quyền quốc tế.

Đăng ký bản quyền và nhãn hiệu là bước đầu tiên, quyền cơ bản đầu tiên, vì vậy cần phải xem xét đáp ứng các nhu cầu về bản quyền và nhãn hiệu thương mại trước khi muốn bán sản phẩm hay dịch vụ của bạn tại thị trường Ba Lan. Điều quan trọng là các doanh nghiệp phải hiểu rằng sở hữu trí tuệ là quyền riêng tư và chính phủ nước ngoài không thể thực thi quyền cho cá nhân tại Ba Lan. Đây là trách nhiệm của người chủ sở hữu bản quyền phải đăng ký ở nơi có liên quan, thuê các công ty tư vấn cho riêng mình. Các công ty này có thể tìm lời khuyên từ các luật sư địa phương hoặc các nhà tư vấn sở hữu trí tuệ, là những chuyên gia về luật pháp Ba Lan.

Phải luôn cẩn thận khi làm việc với các đối tác tiềm năng. Đàm phán từ vị trí bạn là đối tác và trao cho họ những ưu đãi rõ ràng được thể hiện trong hợp đồng. Một đối tác tốt là một đồng minh quan trọng trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, hãy xem xét cẩn thận khi cho phép đối tác của bạn đăng ký IP thay cho bạn. Điều này gây rủi ro nếu đối tác của bạn đăng ký họ là chủ sở hữu IP và không chuyển nhượng quyền này khi kết thúc quan hệ đối tác. Luôn để mắt đến cấu trúc chi phí của bạn và việc giảm giảm lợi nhuận (và ưu đãi) sẽ không hay. Các dự án và kinh doanh tại Ba Lan đòi hỏi không ngừng lưu ý. Làm việc với cố vấn pháp lý quen thuộc với luật pháp Hà Lan để có được

một hợp đồng chắc chắn bao gồm các điều khoản không cạnh tranh và các quy định bảo mật/không tiết lộ.

Cũng lưu ý rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiểu tầm quan trọng trong việc cùng nhau làm việc với các hiệp hội thương mại và các tổ chức để hỗ trợ bảo vệ IP và ngăn chặn hàng giả.

Thông tin thêm:

Phòng Thương mại Ba Lan - Polish Chamber of Commerce (Krajowa Izba Gospodarcza – KIG) (http://www.kig.pl/)

➢ Các nguồn sở hữu trí tuệ

Thông về những tồn tại và thực thi quyền sở hữu trí tuệ và Bộ công cụ sở hữu trí tuệ tại thị trường cụ thể, vui lòng tham khảo: http://www.StopFakes.gov

Trang web này có liên kết với trang web của USPTO để đăng ký nhãn hiệu thương mại và bằng sáng chế (cả ở Mỹ cũng như ở các quốc gia khác).

Nguồn thông tin hữu ích

➢ Các trang web của EU:

- Để kết hợp luật của các quốc gia thành viên liên quan đến những bên đại diện thương mại độc lập, Hội đồng châu Âu đã ban hành chỉ thị 86/653/EEC

  http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986L0653:EN:HTML

- Thỏa thuận về tầm quan trọng thứ yếu không đáng kể hạn chế Cạnh tranh theo Điều 81 (1) của Hiệp ước thành lập Cộng đồng châu Âu:

http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:368:0013:0015:EN:PDF

- Quy định về thanh toán trễ hạn:

  http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:048:0001:0010:EN:PDF

- Thanh tra châu Âu:

  http://www.ombudsman.europa.eu/home/en/default.htm

- Chỉ thị số 95/46/EC của Nghị viện châu Âu về bảo vệ dữ liệu cá nhân:

  http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1995:281:0031:0050:EN:PDF

- Bến cảng an toàn

  http://export.gov/safeharbor/eu/eg_main_018476.asp

- Thông tin về hợp đồng chuyển dữ liệu ra ngoài EU:

  http://ec.europa.eu/justice/data-protection/document/internationaltransfers/transfer/index_en.htm

- Trang chủ bảo vệ dữ liệu EU:

  http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/privacy/index_en.htm

- Quy định bá hàng từ xa:

  http://ec.europa.eu/justice/consumer-marketing/rights-contracts/distance/index_en.htm

- Dịch vụ tài chính của bán hàng từ xa:

  http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:271:0016:0024:EN:PD

- Luật về thương mại điện tử (2000/31/EC):

  http://ec.europa.eu/internal_market/e-commerce/index_en.htm

- Thuế giá trị gia tăng về dịch vụ điện tử:

  http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/eservices/index_en.htm

- Chỉ thị nguyên tắc thương mại không công bằng

  http://ec.europa.eu/consumers/rights /

- Thông tin cho bệnh nhân – Phát triển chính:

  http://ec.europa.eu/health/human-use/information-to-patient/legislativedevelopments_en.htm

- Các yêu cầu về dinh dưỡng và sức khỏe để sản xuất thực phẩm – Quy định 1924/2006

  http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:012:0003:0018:EN:PDF

- Quy định về yêu cầu nhãn dinh dưỡng

  http://www.usda-eu.org/trade-with-the-eu/eu-import-rules/fairs-reports/

- Tài liệu hướng dẫn các công ty làm thế nào để đáp ứng các yêu cầu về sức khỏe:

+ Yêu cầu về sức khỏe và dinh dưỡng:

http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/claims/index_en.htm

+ Thuốc lá:

http://ec.europa.eu/health/tobacco/policy/index_en.htm

+ Trách nhiệm pháp lý của sản phẩm:

http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/consumer_safety/l32012_en.htm

+ An toàn thực phẩm:

http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod_legis/index_en.htm

- Dịch vụ pháp lý về bảo hành và hậu mãi:

http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:01999L0044-20111212&qid=1395670475658&from=EN

- Bản quyền:

http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/documents/documents_en.htm

- Hệ thống hài hòa cá vấn đề về bản quyền có liên quan trong Hội thông tin – Quy định bản quyền (2001/29/EC):

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32001L0029:EN:HTML

- Sở hữu công nghiệp:

http://ec.europa.eu/internal_market/indprop/index_en.htm

- Thương hiệu:

http://ec.europa.eu/internal_market/indprop/tm/index_en.htm

- Cục sở hữu trí tuệ châu Âu (EPO):

  http://www.european-patent-office.org/

- Tổ chức hệ thống hài hòa thị trường nội khối (OHIM):

  https://oami.europa.eu/ohimportal/vi/

- Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) Madrid:

  http://www.wipo.int/madrid/en

➢ **Các trang web của Ba Lan:**

- Văn phòng đại diện trên lãnh thổ Ba Lan:

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=7d62a275027741d98073d42b8f735c68

- Thông tin chi tiết về hình thức kinh doanh tại Ba Lan:

  http://www.paiz.gov.pl/index/?id=887a185b1a4080193d5cf63873ac6d70

Chương 4: Quan hệ song phương giữa Việt Nam và Ba Lan

Quan hệ chính trị Việt Nam – Ba Lan

Việt Nam và Ba Lan lập quan hệ ngoại giao ngày 04/02/1950. Việt Nam và Ba Lan có mối quan hệ hữu nghị truyền thống và hợp tác nhiều mặt với bề dày lịch sử 67 năm. Ba Lan đã giành cho Việt Nam sự ủng hộ, giúp đỡ to lớn trong 2 cuộc kháng chiến chống Pháp và chống Mỹ. Ba Lan là nước duy nhất có mặt trong cả hai Ủy ban đình chiến sau Hiệp định Geneve năm 1954 và Hiệp định Paris năm 1973. Hàng nghìn sĩ quan và cán bộ Ba Lan đã tham gia hai Ủy ban này.

Về hợp tác đa phương, Việt Nam và Ba Lan tăng cường tiếp xúc, phối hợp hiệu quả tại các tổ chức và diễn đàn quốc tế, nhất là tại Liên hợp quốc (UN), Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa Liên hợp quốc (UNESCO), Tổ chức Hợp tác Á - Âu (ASEM), trong khuôn khổ hợp tác giữa Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) và Liên minh châu Âu (EU) và quan hệ Việt Nam - EU.

- **Trao đổi đoàn giữa hai nước:**

Năm	Đoàn ra	Đoàn vào
1992	Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Mạnh Cầm	
1994	Phó Thủ tướng Trần Đức Lương	Phó Thủ tướng Ba Lan
1995	Phó Chủ tịch Quốc hội Đặng Quân Thụy	
1996		Chủ tịch Thượng viện Ba Lan

1997	Thủ tướng Võ Văn Kiệt	
1999	Phó Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Văn Yểu	Tổng thống Aleksander Kwaśniewski
2003	Chủ tịch nước Trần Đức Lương	Chủ tịch Thượng viện Ba Lan
2005		Thủ tướng Marek Belka
2007	Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng	
2008	Phó Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Đức Kiên	
2009		Bộ trưởng Ngoại giao
2010		Thủ tướng Donald Tusk
2013	Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Sinh Hùng	Phó Chủ tịch Hạ viện I-ê-dư Ven-đê-lích
	Bộ trưởng Công an Trần Đại Quang	
	Bộ trưởng Quốc phòng Phùng Quang Thanh	
2014	Phó Thủ tướng, Bộ trưởng Phạm Bình Minh	Bộ trưởng Quốc phòng Tomasz Siemoniak
	Bộ trưởng Tài nguyên Môi trường Nguyễn Minh Quang	
11/2017		Tổng thống Andrzej Duda

9/2018	Phó Thủ tướng Thường trực Chính phủ Trương Hòa Bình	

➢ **Hợp tác phát triển**

Về hợp tác phát triển (ODA), từ năm 1998, Ba Lan đã cấp khoản tín dụng 70 triệu USD cho dự án đóng tàu của Vinashin (đã giải ngân xong năm 2005). Hiện nay, Ba Lan chưa có viện trợ phát triển chính thức thường xuyên cho Việt Nam. Năm 2005, Ba Lan cam kết dành cho Việt Nam một khoản tín dụng hỗn hợp trị giá 280 triệu USD. Trong khuôn khổ cam kết đó, ngày 22-01-2008, Bộ Ngoại giao Ba Lan và Bộ Tài chính Việt Nam đã ký Hiệp định tín dụng Dự án Phòng thí nghiệm trọng điểm - Bể thử mô hình tàu thủy với trị giá vốn vay ODA là 16,47 triệu euro (tương đương khoảng 20 triệu USD). Tháng 7/2014, trong chuyến thăm của PTT, BTNG Phạm Bình Minh, phía Ba Lan thông báo dừng kế hoạch cấp 260 triệu USD tín dụng nói trên, chuyển sang cấp khoản tín dụng ưu đãi mới trị giá 250 triệu Euro. Hiện hai bên đang đàm phán ký Hiệp định khung về hợp tác tài chính đối với khoản tín dụng này.

Ngày 28-7-2017, Chính phủ đã thông qua Nghị quyết số 64/NQ-CP về nội dung Hiệp định tài chính trị giá 250 triệu euro, trong đó quy định khoản vốn sẽ dành cho các dự án ưu tiên trong phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.

Ba Lan quan tâm tới hợp tác trong lĩnh vực văn hóa, bảo tồn di tích, bảo vệ môi trường…

➢ **Hợp tác giáo dục – đào tạo, văn hóa:**

Ba Lan đã đào tạo cho ta trên 4.000 sinh viên và cán bộ khoa học; trên 3.500 công nhân lành nghề, chủ yếu trong các ngành than, đóng tầu. Hiện mỗi năm, Ba Lan cấp cho ta 10 suất học bổng đại học và trên đại học; ta tiếp nhận 10 sinh viên Bạn sang thực tập (trong 10 tháng).

Ba Lan đã rút khỏi Hiệp định đa phương về công nhận tương đương học vị đại học, sau đại học và học hàm ký tại Praha năm 1972. Ta đang đề nghị Ba Lan xem xét ký Thỏa thuận về vấn đề công nhận bằng cấp lẫn nhau và ký mới Thỏa thuận hợp tác giáo dục - đào tạo và nghiên cứu khoa học giai đoạn 2015-2018.

Trong nhiều năm, Ba Lan đã giúp ta đào tạo cán bộ, trùng tu các di tích cung đình ở Huế, Tháp Chàm ở Hội An, địa đạo Củ Chi... Năm 2008, trong khuôn khổ ODA, Ba Lan đã viện trợ 150.000 Euro cho trường PTTH Việt – Ba.

- **Hợp tác quốc phòng:**

Việt Nam và Ba Lan đã ký Bản ghi nhớ hợp tác quốc phòng năm 2010. Từ năm 2010 đến nay, doanh nghiệp quốc phòng 2 nước đã ký được 6 hợp đồng trị giá 37 triệu USD.

Hai bên thường xuyên trao đổi đoàn, Bộ trưởng Quốc phòng Phùng Quang Thanh thăm Ba Lan tháng 8/2013, Bộ trưởng Quốc phòng Ba Lan thăm Việt Nam tháng 9/2014. Tháng 10/2010, Ba Lan cử Tùy viên Quốc phòng thường trú tại Hà Nội. Tháng 9/2014, ta đã cử Tùy viên Quốc phòng thường trú ở Ba Lan.

Cộng đồng người Việt tại Ba Lan

Cộng đồng người Việt Nam tại Ba Lan hiện có khoảng 40.000 người, đóng góp vào việc phát triển quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước và được chính quyền Ba Lan đánh giá tích cực, một số Việt kiều tại Ba Lan đã quay về nước đầu tư tương đối thành công, nhất là trong lĩnh vực bất động sản và tài chính. Cộng đồng Việt Nam tại Ba Lan có tổ chức hội đoàn tương đối phát triển, trong đó một số tổ chức nòng cốt như: Hội người Việt Nam tại Ba Lan đoàn kết và hữu nghị; Hội Văn hóa - Xã hội, Câu lạc bộ Phụ nữ, Câu lạc bộ Người cao tuổi, Hội những người yêu đạo Phật, Hội Cựu Chiến binh và các hội đồng hương như: Hà Thành, Nghệ An, Thanh Hóa, Hải Dương, Nam Định, Hải Phòng...

Cộng đồng người Việt Nam tại Ba Lan có trường dạy tiếng Việt mang tên Văn Lang thu hút khoảng 100 trẻ em Việt đến học hàng tuần. Ngoài ra, cộng đồng cũng thường xuyên tổ chức nhiều hoạt động văn hóa – thể thao như: Giải bóng đá cộng đồng, giải tennis, giải golf, Tết Nguyên đán, Lễ kỷ niệm Quốc khánh 2/9, Tết Trung Thu… Cộng đồng cũng có rất nhiều hoạt động từ thiện hướng về Tổ Quốc.

Các hiệp định khung đã ký giữa hai nước

- Hiệp định hợp tác văn hoá-khoa học (1992)
- Hiệp định hỗ tương tư pháp (1993)
- Hiệp định khuyến khích bảo hộ đầu tư (1994)
- Hiệp định tránh đánh thuế trùng (1994)
- Hiệp định hợp tác vận tải biển (1995)
- Các Hiệp định giảm nợ cho Việt Nam (1991-1996)
- Nghị định thư rà soát các Hiệp định đã ký (2000)
- Hiệp định hợp tác chống tội phạm có tổ chức (7/2003)
- Hiệp định chuyển giao và nhận trở lại công dân hai nước (4/2004)
- Hiệp định hợp tác trong lĩnh vực nông nghiệp, phát triển nông thôn và thị trường nông sản (1/2005)
- Thoả thuận hợp tác giáo dục và đào tạo giữa Việt Nam và Ba Lan cho các năm 2005-2008
- Thỏa thuận hợp tác quốc phòng giữa hai Bộ Quốc phòng (9/2010)

- Nghị định thư hợp tác giữa hai Bộ Ngoại giao (9/2010)
- Hiệp định về cùng bảo vệ tin mật (9/2010)
- Thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực thú y (9/2010)
- Nghị định thư về miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao (7/2011).

Quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam – Ba Lan

Ba Lan tăng cường xúc tiến đầu tư thương mại giữa doanh nghiệp hai nước, nhất là trong lĩnh vực cơ khí, nông nghiệp, chế biến thực phẩm.

Ba Lan và Việt Nam đã có những phát triển mạnh mẽ trong hợp tác kinh tế - thương mại - đầu tư giữa Việt Nam và Ba Lan thời gian qua với kim ngạch thương mại hai chiều năm 2017 đạt mức kỷ lục, vượt ngưỡng 1 tỷ USD. Kim ngạch 6 tháng đầu năm 2018 tiếp tục duy trì đà tăng trưởng, đạt mức 750 triệu USD (tăng 50% so với cùng kỳ năm 2017).

Để duy trì đà tăng trưởng, Việt Nam và Ba Lan nhất trí tăng cường công tác xúc tiến thương mại, đầu tư, khuyến khích và tạo điều kiện cho doanh nghiệp hai nước kết nối đối tác, tìm hiểu thị trường, tìm kiếm cơ hội đầu tư, tạo liên doanh sản xuất, chế biến trong các lĩnh vực mà Ba Lan có thế mạnh và Việt Nam có nhu cầu như: Nông nghiệp, chế biến thực phẩm, dược phẩm, bảo vệ môi trường...

Ba Lan hiện là bạn hàng số một của Việt Nam tại Trung Đông Âu. Việt Nam là bạn hàng đứng thứ 7 của Ba Lan ngoài Liên minh châu Âu. Việt Nam xuất sang Ba Lan chủ yếu hàng dệt may, thủy sản, gạo, cà phê, hạt tiêu, bánh kẹo, nông sản, điện thoại, hàng điện tử...; nhập khẩu từ Ba Lan sữa bột, tân dược, hoa quả, thiết bị cho ngành than, đóng tàu, phế liệu thép...

Hợp tác trong nông nghiệp giữa Ba Lan và Việt Nam đã tăng trưởng khá nhanh. Bộ NNPTNT Ba Lan xác định Việt Nam là thị trường ưu tiên hợp tác trong thời gian tới

trong các lĩnh vực tiềm năng, đặc biệt là các sản phẩm thực phẩm chế biến.Việt Nam hiện là một trong 14 thị trường quan trọng trên thế giới đối với các DN trong ngành nông nghiệp, thực phẩm Ba Lan.

Ba Lan có tiềm năng lớn để đáp ứng nhu cầu của thị trường Việt Nam bởi lợi thế diện tích đất nông nghiệp lớn, cơ chế giao đất, khuyến khích phát triển sản xuất hợp lý, kết hợp công nghệ gieo trồng, chế biến hiện đại đã giúp Ba Lan phát huy tốt thế mạnh ngành nông nghiệp. Ngược lại, Việt Nam cũng có nhiều mặt hàng mà người tiêu dùng Ba Lan ưa chuộng. Nếu so với các lĩnh vực khác, nông nghiệp là lĩnh vực mà Việt Nam và Ba Lan có nhiều triển vọng.

Thương mại song phương giữa Việt Nam và Ba Lan

➢ Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam - Ba Lan (năm 2017 so với năm 2016)

Theo số liệu thống kê từ cơ quan thống kê trung ương Ba Lan, từ đầu năm đến nay, xuất khẩu theo giá trị thực tế lên đến 209,3 tỷ USD tăng 9% so với cùng kỳ năm trước, trong khi nhập khẩu đạt 207,3 tỷ USD tăng 10,4% so với cùng kỳ năm trước, thặng dư thương mại đạt xấp xỉ 2.009,2 triệu USD so với 4.288,7 triệu USD năm 2016. Năm 2017, GDP của Ba Lan đạt 469,5 tỷ USD.

- **Xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan:**

Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Ba Lan đạt 775,74 triệu USD, tăng 29,8% so với cùng kỳ 2016. Việt Nam xuất khẩu chủ yếu các mặt hàng dệt may (42,7 triệu USD), sắt thép (36,8 triệu USD), cà phê (32,2 triệu USD), máy tính và linh kiện (147,9 triệu USD) và nhiều nhất là máy móc và thiết bị phụ tùng khác (231,6 triệu USD).

Tên mặt hàng	2016	2017	So sánh tăng/giảm (%)
Hàng thủy sản	16,882,087	20,492,384	21.4
Cà phê	31,170,138	32,254,833	3.5
Chè	2,451,639	2,070,218	-15.6
Hạt tiêu	10,710,175	4,840,682	-54.8
Gạo	1,509,862	351,899	-76.7
Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	12,897,993	12,809,479	-0.7
Sản phẩm từ chất dẻo	23,924,894	32,323,975	35.1
Sản phẩm từ cao su	3,019,356	2,130,037	-29.5
Túi xách, ví,vali, mũ, ô, dù	6,718,498	9,792,785	45.8
Sản phẩm mây, tre, cói và thảm	4,065,767	3,962,913	-2.5
Gỗ và sản phẩm gỗ	16,241,787	16,572,919	2.0
Hàng dệt, may	44,158,268	42,722,883	-3.3
Giày dép các loại	22,864,106	31,379,372	37.2

Sản phẩm từ sắt thép	32,642,377	36,826,190	12.8
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	57,071,315	147,926,081	159.2
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	131,364,992	231,610,414	76.3
Tổng	597,612,620	775,748,264	29.8

- **Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan**

Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường Ba Lan đạt 230,67 triệu USD, tăng 20,3% so với cùng kỳ 2016, tập trung chủ yếu vào mặt hàng sữa (32,2 triệu USD), dược phẩm (50,9 triệu USD) và máy móc (45,7 triệu USD)

Tên mặt hàng	2016	2017	So sánh tăng/giảm (%)
Hàng thủy sản	8,047,416	10,349,167	28.6
Sữa và sản phẩm sữa	31,744,743	32,230,435	1.5
Chế phẩm thực phẩm khác	3,388,240	2,832,009	-16.4
Dược phẩm	46,924,940	50,883,270	8.4
Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày	8,280,172	7,407,068	-10.5

Sắt thép các loại	2,950,033	766,885	-74.0
Sản phẩm từ sắt thép	1,790,509	2,267,483	26.6
Kim loại thường khác	120,317	115,850	-3.7
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	33,518,465	45,733,370	36.4
Tổng	191,745,167	230,671,150	20.3

Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ba Lan (01/2018)

- **Các mặt hàng chủ yếu Việt Nam xuất khẩu sang Ba Lan, tháng 9/2018**

Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng 9/2018		Cộng dồn đến hết tháng 9/2018	
		Lượng	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá (USD)
Tổng xuất khẩu			***105.663.296***		***943.775.480***
Hàng thủy sản	USD		2.826.459		18.007.731
Cà phê	Tấn	713	1.769.058	11.067	26.760.250
Chè	Tấn	145	218.312	796	1.213.552
Hạt tiêu	Tấn	157	507.316	1.534	5.215.292

Gạo	Tấn	998	580.125	2.989	1.739.173
Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	USD		1.152.505		11.316.625
Sản phẩm từ chất dẻo	USD		3.443.962		30.147.862
Sản phẩm từ cao su	USD		466.897		2.424.439
Túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù	USD		821.436		7.459.383
Sản phẩm mây, tre, cói và thảm	USD		723.839		3.650.687
Gỗ và sản phẩm gỗ	USD		1.781.230		12.246.213
Hàng dệt, may	USD		4.115.504		43.616.582
Giày, dép các loại	USD		2.149.602		27.233.955
Sản phẩm từ sắt thép	USD		4.142.452		39.434.809
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	USD		37.700.823		349.700.725
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	USD		29.833.628		233.294.964

Nguồn: Tổng Cục Hải quan

- **Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam – Ba Lan giai đoạn 2013 - 2017**

Đơn vị tính: nghìn USD

Năm	2013	2014	2015	2016	2017
Xuất khẩu	1.142.267	1.288.211	1.510.008	1.649.982	1.912.851
Nhập khẩu	147.308	173.290	224.420	236.009	276.643
Tổng kim ngạch XNK	1.289.575	1.467.501	1.734.428	1.885.991	2.189.494
Cán cân thương mại	-997.959	-1.114.921	-1.285.588	-1.413.973	-1.636.208

Nguồn: Trade map 2017

- **Các mặt hàng xuất khẩu chính từ Việt Nam sang Ba Lan năm 2017**

Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Ba Lan đã tăng trưởng liên tục trong suốt những năm 2013 - 2017, với tốc độ tăng trưởng trung bình đạt 14%/năm. Trong năm 2017, khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Ba Lan đạt giá trị hơn 1,9 tỷ USD, tăng 16% so với năm 2016.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ba Lan bao gồm có thiết bị điện tử, máy móc, giày dép, trà cà phê, hàng may mặc, sắt thép, đồ nội thất và nhựa... Tổng giá trị hàng nhập khẩu của Ba Lan từ Việt Nam chiếm khoảng 0,9% trong tổng lượng nhập khẩu của Ba Lan từ thế giới.

Ngoài các nhóm hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Ba Lan đạt giá trị cao trong năm 2017, còn có một số nhóm hàng đạt mức tăng trưởng xuất khẩu cao vượt bậc trong giai đoạn năm 2013 – 2017, bao gồm: Hoá chất hữu cơ (HS 29), tăng trưởng trung bình 317%/năm; Các chất chứa anbumin… (HS 35), tăng 298%; Lông vũ và lông tơ chế biến… (HS 67),

tăng 2017%; Các chất chiết xuất làm thuốc nhuộm hoặc thuộc da… (HS 32), tăng 196%; Bông (HS 52), tăng 153%; Hoá chất vô cơ… (HS 28), tăng117%; Chế phẩm từ ngũ cốc… (HS 19), tăng 107% và Tinh dầu và các chất tựa nhựa… (HS 33), tăng 102%.

Các nhóm hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 là:

- Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ tùng của các loại máy trên (HS 85)
- Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự (HS 64)
- Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng (HS 84)
- Cà phê, chè, chè paragoay và các loại gia vị (HS 09)
- Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS 62)
- Đồ nội thất, bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nhồi tương tự, đèn, bộ đèn, biển hiệu chiếu sáng và các sản phẩm tương tự (HS 94)
- Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép (HS 73)
- Nhựa và các sản phẩm làm từ nhựa (HS 39)
- Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dưa (HS 08)
- Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS 61)

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017

Đơn vị tính: nghìn USD

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Kim ngạch xuất khẩu		% tăng /giảm năm 2013 - 2017	% tăng /giảm năm 2016 - 2017
		Năm 2016	Năm 2017		
Tổng cộng		***1.649.982***	***1.912.851***		
85	Máy điện và thiết bị điện…	754.010	933.888	21	24
64	Giày, dép, ghệt…	182.114	204.370	8	12
84	Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi…	126.348	128.943	1	2
09	Cà phê, chè, chè paragoay…	116.222	123.868	-2	7
62	Hàng may mặc không dệt kim hoặc móc	91.755	106.424	14	16
94	Đồ nội thất…	36.636	43.505	15	19
73	Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép	40.636	43.311	17	7
39	Nhựa và các sản phẩm…	27.320	36.955	16	35
08	Quả và quả hạch ăn được…	25.715	30.728	64	19
61	Hàng may mặc dệt kim	22.112	29.208	8	32

	hoặc móc				

Nguồn: Trade map 2017

1. Thiết bị điện – điện tử (HS 85)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	22.670.559	25.012.469	24.738.853	23.774.761	25.766.924
Nhập khẩu từ Việt Nam	468.550	453.003	623.567	754.010	933.888

Nguồn: Trade map 2017

Năm 2017, kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng thiết bị điện và điện tử sang thị trường Ba Lan tăng 24%, đạt khoảng 934 triệu USD, chiếm 3,6% tổng giá trị nhập khẩu của Ba Lan từ thế giới, so với mức 754 triệu USD trong năm 2016. Giá trị xuất khẩu tăng trưởng trung bình mỗi năm trong giai đoạn 2013 – 2017 đạt 21%. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 85) của Việt Nam là 0,5%.

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 5 nhóm hàng (HS 85) của Ba Lan. Nhà cung cấp lớn nhất của Ba Lan là Trung Quốc (33,4%), kế đến là Đức (16,2%), Hà Lan (4,7%), Hàn Quốc (4,4%).

Các sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng (HS 85) của Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 gồm:

- (HS 8517) Bộ điện thoại, kể cả điện thoại di động (telephones for cellular networks)

hoặc điện thoại dùng cho mạng không dây khác; thiết bị khác để truyền và nhận tiếng, hình ảnh hoặc dữ liệu khác, kể cả các thiết bị viễn thông nối mạng hữu tuyến hoặc không dây (như loại sử dụng trong mạng nội bộ hoặc mạng diện rộng), trừ loại thiết bị truyền và thu của nhóm 84.43, 85.25, 85.27 hoặc 85.28.

- (HS 8529) Bộ phận chuyên dùng hoặc chủ yếu dùng với các thiết bị thuộc các nhóm từ 85.25 đến 85.28.
- (HS 8528) Màn hình và máy chiếu, không gắn với máy thu dùng trong truyền hình; máy thu dùng trong truyền hình, có hoặc không gắn với máy thu thanh sóng vô tuyến hoặc máy ghi hoặc tái tạo âm thanh.
- (HS 8518) Micro và giá đỡ micro; loa đã hoặc chưa lắp ráp vào trong vỏ loa; tai nghe có khung chụp qua đầu và tai nghe không có khung chụp qua đầu, có hoặc không ghép nối với một micro, và các bộ gồm có một micro và một hoặc nhiều loa; thiết bị điện khuếch đại âm tần; bộ tăng âm điện.

Năm 2017, với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 707 triệu USD, tăng 10% so với năm 2016, sản phẩm (HS 8517) là sản phẩm đạt giá trị xuất khẩu cao nhất thuộc nhóm hàng (HS 85) của Việt Nam xuất sang Ba Lan. Từ năm 2013 đến năm 2017, nhìn chung trong giai đoạn này xuất khẩu tăng trưởng trung bình 20%/ năm về giá trị và tăng 10%/năm về khối lượng. Việt Nam là nhà cung cấp (HS 8517) lớn thứ 2 của Ba Lan, với thị phần 17,7%, xếp sau Trung Quốc (53,8%). Trung bình Ba Lan áp thuế 0% cho sản phẩm này của Việt Nam.

Mặt hàng đạt giá trị xuất khẩu cao thứ 2 trong nhóm hàng (HS 85) của Việt Nam sang Ba Lan là (HS 8529). Xuất khẩu năm 2017 đạt 71,8 triệu USD, tăng vọt ở mức 493% so với năm 2016. Nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu tăng trung bình 38%/năm về giá trị và tăng 5% về khối lượng. Ba Lan áp thuế 0% cho sản phẩm (HS 8529 của Việt Nam. Trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu (HS 8529) sang

Ba Lan, thì Việt Nam xếp thứ 3, chiếm 2,7% thị phần nhập khẩu của Ba Lan. 2 nhà cung cấp hàng đầu là Trung Quốc (72,8%) và Hàn Quốc (15,9%).

Đối với sản phẩm (HS 8528) xuất khẩu sang Ba Lan, Trung Quốc là quốc gia cung cấp hàng đầu sản phẩm này, với thị phần là 31,8%. Các nhà cung cấp lớn sau Trung Quốc lần lượt là Slovakia (23,3%), Hungary (7,6%), và Việt Nam xếp thứ 4 với thị phần 5,6%. Xuất khẩu (HS 8528) của Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 đạt khoảng 62,7 triệu USD, tăng 536% so với năm 2016 và trung bình tăng 35% trong giai đoạn 2013 – 2017. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam là 5,4%.

Mặt hàng (HS 8518) trong năm 2017 xuất khẩu từ Việt Nam sang Ba Lan đạt 31,4 triệu USD, giảm 1% so với năm 2016, trung bình tăng 1%/năm về giá trị nhưng giảm 6% về khối lượng trong toàn giai đoạn 2013 – 2017. Ba Lan áp thuế 0% cho sản phẩm (HS 8518) của Việt Nam. Trong số các nhà cung ứng (HS 8518) sang Ba Lan, Việt Nam xếp thứ 3 sau Trung Quốc và Đan Mạch. Thị phần của Việt Nam là 7,4%, Trung Quốc 46,2% và Đan Mạch 14,9%.

Bên cạnh các sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao trong năm 2017, còn có các sản phẩm khác thuộc nhóm (HS 85) tuy không đạt giá trị xuất khẩu cao trong năm 2017 nhưng lại có mức tăng trưởng xuất khẩu cao vượt bậc trong giai đoạn năm 2013 – 2017. Các sản phẩm này lần lượt có giá trị xuất khẩu trong năm 2017 và mức tăng trưởng trong giai đoạn 2013 – 2017 theo thứ tự gồm: Bảng, panen, giá đỡ, bàn tủ và các loại hộp khác… (HS 8537), đạt 1,9 triệu USD, tăng 347%; Tụ điện, loại có điện dung cố định… (HS 8532), đạt gần 2,7 triệu USD, tăng 334%; Máy thu dùng cho phát thanh sóng vô tuyến… (HS 8527), đạt 5,8 triệu USD, tăng 207%; Điốt, tranzito và các thiết bị bán dẫn tương tự… (HS 8541), đạt 448 nghìn USD, tăng 205%; Mạch điện tử tích hợp (HS 8542), đạt khoảng 2,5 triệu USD, tăng 142% và Máy và thiết bị điện… (HS 8543), đạt 527 nghìn USD, tăng 121%..

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	1.274.973	1.511.671	1.508.144	1.567.768	1.906.207
Nhập khẩu từ Việt Nam	134.421	193.753	190.202	182.114	204.370

Nguồn: Trade map 2017

Theo số liệu của Tổng Cục Hải quan, xuất khẩu giày dép trong 7 tháng đầu năm 2018 sang Ba Lan tăng 31,9%, đạt 22,92 triệu USD.

Năm 2017, Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 3 nhóm hàng giày, dép, ghệt… (HS 64) sang thị trường Ba Lan, với giá trị đạt 204,4 triệu USD, tăng 12% so với năm 2016 và chiếm 10,7% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2013 – 2017 tăng trưởng xuất khẩu nhóm hàng này sang Ba Lan đạt mức 8%. Trong năm 2017, Ba Lan nhập khẩu hơn 1,9 tỉ USD nhóm hàng (HS 64) từ thế giới, tăng 22% so với năm 2016. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 64) của Việt Nam là 6,7%.

Quốc gia cung ứng hàng đầu nhóm hàng (HS 64) cho Ba Lan trong năm 2017 là Trung Quốc, với giá trị đạt 686,2 triệu USD, chiếm 36% thị phần; Đức 223,2 triệu USD, chiếm 11,7%.

Các sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng (HS 64) từ Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 gồm:

- Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt (HS 6404)
- Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc (HS 6403)
- Các loại giày, dép khác có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic (HS (6402)

Năm 2017, xuất khẩu (HS 6404) từ Việt Nam sang Ba Lan đạt hơn 73,8 triệu USD, tăng 16% so với năm 2016. Ba Lan áp thuế ở mức 11,9% cho sản phẩm này của Việt Nam. Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 2 (HS 6404) sang Ba Lan, chiếm 15,4% thị phần nhập khẩu của Ba Lan. Nhà cung cấp hàng đầu là Trung Quốc, 46,4% thị phần. Trong giai đoạn năm 2013 – 2017, tăng trưởng xuất khẩu của (HS 6404) trung bình tăng 33% về giá trị và tăng 30% về khối lượng.

Sản phẩm xuất khẩu chính thứ 2 thuộc nhóm hàng (HS 64) là (HS 6403), với giá trị xuất khẩu đạt hơn 73,4 triệu USD, tăng 7% so với năm 2016. Trong giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu (HS 6403) sang Ba Lan trung bình giảm 5%/năm về giá trị và giảm 2%/năm về khối lượng. Các nhà cung ứng hàng đầu sản phẩm này sang Ba Lan là Ấn Độ (16,6%), trung Quốc (16%), Đức (12,9%) và kế đến là Việt Nam xếp thứ 4 chiếm 9,7% thị phần nhập khẩu của Ba Lan. Trung bình Ba Lan áp thuế 4,2% cho sản phẩm này của Việt Nam.

Việt Nam là nhà cung ứng lớn thứ 2 sản phẩm (HS 6402) sang Ba Lan, chiếm 10,3% thị phần nhập khẩu sản phẩm này của Ba Lan. Nhà cung ứng hàng đầu là Trung Quốc (56,8%). Năm 2017, Việt Nam xuất khẩu (HS 6402) sang Ba Lan đạt khoảng 56 triệu USD, tăng 15% so với năm 2016. Nhìn chung trong toàn giai đoạn từ năm 2013 đến năm 2017, xuất khẩu tăng trưởng trung bình mỗi năm là 13% về giá trị và 19% về khối lượng. 11,9% là mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 6402) của Việt Nam.

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	25.022.895	26.625.052	24.818.808	23.658.845	26.738.653
Nhập khẩu từ Việt Nam	127.853	114.636	110.969	126.348	128.943

Nguồn: Trade map 2017

Xuất khẩu nhóm hàng (HS 84) từ Việt Nam sang Ba Lan trog năm 2017 đạt giá trị hơn 128,9 triệu USD, tăng 2% so với mức 126,3 triệu USD trong năm 2016. Trong giai đoạn 2013 – 2017 tăng trưởng xuất khẩu nhóm hàng này vào Ba Lan ở mức 1%. Ba Lan áp thuế 0% cho nhóm hàng (HS 84) xuất khẩu từ Việt Nam.

Với thị phần khá khiêm tốn, 0,5% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Ba Lan năm 2017, Việt Nam là nhà cung ứng thứ 27 của Ba Lan. Các nhà cung ứng hàng đầu (HS 84) sang Ba Lan là Đức (27,7%), Trung Quốc (18,8%), Ý (8%) và Hoa Kỳ (4,8%).

Các sản phẩm chính thuộc nhóm hàng (HS 84) Việt Nam xuất khẩu sang Ba Lan trong năm 2017 gồm:

- (HS 8471) Máy xử lý dữ liệu tự động và các khối chức năng của chúng; đầu đọc từ tính hay đầu đọc quang học, máy truyền dữ liệu lên các phương tiện truyền dữ liệu dưới dạng mã hóa và máy xử lý những dữ liệu này, chưa được chi tiết hay ghi ở nơi khác.

- (HS 8443) Máy in sử dụng các bộ phận in như khuôn in (bát chữ), trục lăn và các bộ phận in của nhóm 84.42; máy in khác, máy copy (copying machines) và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng.

Năm 2017, xuất khẩu sản phẩm (HS 8471) từ Việt Nam sang Ba Lan giảm 14% so với năm 2016, đạt khoảng 57,2 triệu USD, chiếm 1,7% trong tổng thị phần nhập khẩu sản phẩm này của Ba Lan. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 8471) từ Việt Nam là 0%. Giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu sản phẩm này tăng trưởng trung bình 4% về khối lượng, nhưng giảm 9% về giá trị. Việt Nam là nhà cung ứng thứ 10 trong tổng số các quốc gia và vùng lãnh thổ cung ứng sản phẩm này sang Ba Lan.

Sản phẩm xuất khẩu chính thứ 2 của nhóm hàng (HS 84) từ Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 là (HS 8443), với giá trị xuất khẩu đạt hơn 27,6 triệu USD, tăng 16% so với năm 2016. Nhìn chung, tăng trưởng xuất khẩu của sản phẩm này trong giai đoạn 2013 – 2017 giảm 2% về giá trị nhưng tăng 3% về khối lượng. Ba Lan áp thuế 0% cho (HS 8443) của Việt Nam. Các nhà cung cấp hàng đầu sản phẩm này cho Ba Lan là Trung Quốc với 28,6% thị phần, kế đến là Đức (13%), Nhật Bản (10,4%), Hà Lan (6,1%), Ý (3,3%) và Việt Nam xếp thứ 6 với thị phần là 3,2%.

Ngoài các sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao thuộc nhóm hàng (HS 84) của Việt Nam xuất sang Ban Lan trong năm 2017, thì nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017 còn có một số mặt hàng thuộc nhóm hàng này tuy không đạt giá trị xuất khẩu cao nhưng lại có mức tăng trưởng trung bình mỗi năm cao vượt bật trên 100%. Các sản phẩm này gồm: Máy làm lạnh… (HS 8418), tăng 292%; Máy và thiết bị cơ khí có chức năng riêng biệt… (HS 8479), tăng 240%; Bộ phận và phụ kiện… (HS 8473), tăng 212%; Phụ tùng máy móc, không bao gồm đầu nối điện… (HS 8487), tăng 197%; Máy khâu… (HS 8452), tăng 139%; và Thiết bị cơ khí… (HS 8424), tăng 101%.

4. Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị (HS 09)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	646.196	619.034	662.111	641.424	433.264
Nhập khẩu từ Việt Nam	128.750	125.190	129.708	116.222	123.868

Nguồn: Trade map 2017

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 2 nhóm hàng (HS 09) sang thị trường Ba Lan trong năm 2017. Trong năm 2017, xuất khẩu cà phê, trà và gia vị sang Ba Lan trị giá khoảng 124 triệu USD, chiếm 16,9% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2016 – 2017, tăng trưởng nhập khẩu nhóm hàng (HS 09) của Ba Lan từ thế giới tăng 14%, xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan trong giai đoạn này cũng tăng 7%. Trong giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu cà phê, trà và gia vị sang Ba Lan trung bình giảm 2%/năm. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho nhóm hàng (HS 09) của Việt Nam là 0,7%.

Nhà cung cứng nhóm hàng (HS 09) hàng đầu cho Ba Lan là Đức, với trị giá hơn 247,2 triệu USD trong năm 2014, chiếm 33,7% tổng nhập khẩu của Ba Lan. Trong nhóm 10 nước cung ứng hàng đầu nhóm hàng (HS 09) của Ba Lan trong năm 2017, Brazil xếp vị trí thứ 3, đạt 58,4 triệu USD, chiếm tỷ trọng 8%, tiếp đến là Ý với 33,6 triệu USD chiếm 4,6%, Ấn Độ 29,6 triệu USD, chiếm 4%; Trung Quốc với 26,8 triệu USD, chiếm 3,7%; Kenya 26,4 triệu USD, chiếm 3,6%.

Sản phẩm chính thuộc nhóm hàng (HS 09) xuất khẩu từ Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 gồm:

- (HS 0901) Cà phê, rang hoặc chưa rang, đã hoặc chưa khử chất caphêin; vỏ quả và vỏ

lụa cà phê; các chất thay thế cà phê có chứa cà phê theo tỷ lệ nào đó.

Về sản phẩm cả phê (HS 0901), năm 2017 Việt Nam xuất khẩu sang Ba Lan đạt gần 100 triệu USD, tăng 23% so với năm 2016. Việt Nam là nhà cung ứng cà phê lớn thứ 2 sang Ba Lan, chiếm 19,3% trong tổng thị phần nhập khẩu (HS 0901) của Ba Lan. Quốc gia cung ứng (HS 0901) hàng đầu của Ba Lan là Đức, với 45% thị phần. Tuy xuất khẩu năm 2017 tăng trưởng nhiều so với năm 2016, nhưng nhìn chung trong toàn giai đoạn năm 2013 – 2017 thì tăng trưởng trung bình mỗi năm của xuất khẩu lại khá thấp, chỉ tăng 1% về khối lượng và không tăng về giá trị. 0,8% là mức thuế trung bình Ba Lan áp cho mặt hàng cà phê từ Việt Nam.

Hiện nay, tiêu dùng cà phê cũng tăng trưởng ổn định tại thị trường Ba Lan. Tăng trưởng tiêu dùng cà phê lên tới 80% trong 10 năm qua. Tuy nhiên, mức tiêu dùng cà phê trên đầu người tại Ba Lan chỉ ở mức 2,3 kg/người/năm, thấp hơn nhiều so với mức trung bình toàn châu Âu. Khoảng 74% người tiêu dùng tại thị trường này chọn cà phê hòa tan. Đồng thời, triển vọng tăng trưởng phân khúc cà phê đặc sản vẫn tích cực khi các quán cà phê và các nhà rang xay cà phê nhỏ tham gia thị trường.

- (HS 0904) Hạt tiêu thuộc chi Piper; quả ớt thuộc chi Capsicum hoặc chi Pimenta,khô, xay hoặc nghiền.

Xuất khẩu sản phẩm (HS 0904) từ Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 đạt 21,5 triệu USD. Việt Nam là nhà cung ứng hàng đầu (HS 0904) cho Ba Lan, chiếm thị phần khá cao, 39%. Mức thuế 0,6% được Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam. Về tăng trưởng xuất khẩu, giai đoạn năm 2013 – 2017, xuất khẩu trung bình mỗi năm giảm 3% về giá trị và giảm 4% về khối lượng, riêng giai đoạn 2016 – 2017, tăng trưởng xuất khẩu giảm khá mạnh, -34%.

Trong 9 tháng đầu năm 2018, giá xuất khẩu hạt tiêu sang tất cả các thị trường đều bị sụt giảm so với cùng kỳ năm ngoái từ 30 – 45%. Xuất khẩu sang Ba Lan mặc dù giá giảm

mạnh nhưng lượng và kim ngạch vẫn tăng. Cụ thể, xuất sang Ba Lan đạt 1.534 tấn, tăng 96,9%, kim ngạch 5,22 triệu USD, tăng 24,7%, giá 3.399,8 USD/tấn, giảm 36,7%.

Thương vụ Việt Nam tại Ba Lan giới thiệu danh sách nhà nhập khẩu hạt tiêu tại Ba Lan (cập nhật tháng 01/2018).

Tên công ty	Thành phố	Số điện thoại	Website
APC-AGRA	Opole	+48 77 4530291	http://www.apcagra.eu
Atex Przedsiębiorstwo Barbara Czywczyńska	Kalisz	+48 62 7648892	http://www.atex.pl
Avo-Werke Sp. z o.o.	Kobierzyce	+48 71 3461722	http://www.avo.pl
Bellako Sp. z o.o. Przedsiębiorstwo Wielobranżowe; Produkcyjne i Handlowo-Usługowe	Warszawa	+48 22 8701157	http://www.bellako.com.pl
Carum Sp.j. Zbigniew Mariański, Jadwiga Mariańska, Krzysztof Mariański	Cykarzew Pólnocny	+48 34 3289444	http://www.carum.pl
De Care Sp. j. E. Szała, E. Śleszyńska	Czosnów	+48 22 3804440	http://www.decare.pl
Doradca Spółdzielnia; Filia w Sosnowcu	Sosnowiec	+48 32 2661823	http://www.doradca-ds.pl
Edal Sp.j. A.Tomalak, E.Mrowiński Zakład Pracy Chronionej	Lisków	+48 62 7634166	http://www.edal.pl

Edmir-Pol J.M Hutnik Sp.j. PPHU	Chorzów	+48 32 2412409	http://www.edmir-pol.com.pl
Edpol - Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe Export-Import; Edward Dąbrowski	Łomża	+48 86 2183032	http://www.edpol.net.pl
Grotex Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe Eryk Grotowski	Kalisz	+48 62 7671971	http://www.grotex.com.pl
Grotowski-Przyprawy S.j.	Jastrzębniki	+48 62 7664065	http://www.grotowski.com.pl/
HerbsLand Sp. z o.o.	Kalisz	+48 62 7573542	http://herbsland.pl
Interjarek Sp. z o.o. Kaliskie Przedsiębiorstwo Przemysłu Spożywczego. Grupa Interjarek	Gołuchów	+48 62 7616900	http://www.interjarek.pl
Konpack Firma Handlowa-Usługowa; Jacek Sobczyński	Konin	+48 63 2427147	http://www.konpack.pl
Marina Spices Herner- Ryś Sp.j. Bogdan Ryś, Katalin Herner	Wieliczka	+48 18 3330033	http://www.marinaprzyprawy.pl
McCormick Polska SA	Wólka Kosowska	+48 22 7171900	http://www.kamis.pl
Mipama Sp.j. Emilia i Zbigniew Szafarz PPHU	Opatówek	+48 62 7670476	http://www.mipama.pl
Mr Cook Corp.	Katowice	+48 32 2501188	http://www.mrcook.pl

Novum Przyprawy Sp. j. Misztak, Moryc	Wiązowna	+48 22 7804210	http://www.novum.waw.pl
Pak Sp. z o.o. Firma Handlowo-Produkcyjna	Toruń	+48 56 6571110	http://www.pak.torun.pl
Pamir PPHU Danuta Pastuszka	Radom	+48 48 3441239	http://www.pamir.gos.pl
Promar - Hurtownia	Mielec	+48 17 5853981	http://www.promar.pl
Promar Sp. z o.o. Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe	Łomianki	+48 22 7686400	http://www.promar.pl
Rolmex Sp.j. K.Rogala, R. Rogala, A. Witoński	Kalisz	+48 62 7649615	http://www.rolmex.kalisz.pl
Runo Sp. z o.o.	Hajnówka	+48 85 6822195	http://www.runo.pl
Smakpol Sp. z o.o.	Racibórz	+48 32 4190880	http://www.smakpol.com.pl
T&K Sp. z o.o.	Opole	+48 77 4531470	http://www.t-k.com.pl
Tompol Sp.j.	Opatówek	+48 62 7693089	http://www.tompol.pl
Vitpol Przedsiębiorstwo Wielobranżowe; Józef Przygodzki; Zakład Pracy Chronionej	Stawiszyn	+48 62 7528550	http://www.vitpol.pl

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	2.021.621	2.579.558	2.660.290	2.880.649	3.202.355
Nhập khẩu từ Việt Nam	53.427	95.781	89.310	91.755	106.424

Nguồn: Trade map 2017

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu dệt may trong 6 tháng đầu năm 2018 tăng trưởng mạnh ở thị trường Ba Lanm tăng 66,5%, đạt 29,37 triệu USD.

Xuất khẩu quần áo và hàng may mặc phụ trợ không dệt kim hoặc móc sang thị trường Ba Lan trong năm 2017 tăng 16% so với năm 2016, đạt 106,4 triệu USD. Tăng trưởng trong giai đoạn 2013 – 2017 đạt 14%. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho nhóm hàng (HS 62) của Việt Nam là 9,2%. Việt Nam là nhà cung ứng lớn thứ 7 nhóm hàng (HS 62) sang Ba Lan, chiếm 3,3% thị phần nhập khẩu của nước này. Các nhà cung ứng hàng đầu khác gồm: Trung Quốc (35,6%), Bangladesh (16,2%), Đức (8,3%), Thổ Nhĩ Kỳ (6,3%), Pakistan (5%), Ấn Độ (4%).

Các sản phẩm chính thuộc nhóm hàng (HS 62) đạt giá trị xuất khẩu cao từ Việt Nam xuất sang Ba Lan trong năm 2017 gồm:

- (HS 6203) Bộ comlê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chẽn và quần soóc (trừ quần áo bơi) dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai.
- (HS 6204) Bộ comlê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, váy dài, váy, chân váy, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chẽn, và quần soóc (trừ quần áo bơi) dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái.

- (HS 6212) Xu chiêng, gen, áo nịt ngực, dây đeo quần, dây móc bít tất, nịt tất, các sản phẩm tương tự và các chi tiết của chúng, được làm hoặc không được làm từ dệt kim hoặc móc.

- (HS 6202) Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe (carcoats), áo khoác không tay, áo choàng không tay, áo khoác có mũ (kể cả áo jacket trượt tuyết), áo gió, áo jacket chống gió và các loại tương tự, dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái, trừ loại thuộc nhóm 62.04.

Trong số 4 sản phẩm này, xét về giá trị xuất khẩu thì sản phẩm (HS 6203) đạt giá trị xuất khẩu cao nhất trong năm 2017, áp đảo so với các sản phẩm khác. Tuy nhiên, xét về mặt tăng trưởng xuất khẩu trong toàn giai đoạn 2013 – 2017 thì sản phẩm (HS 6212) là sản phẩm đạt mức tăng trưởng xuất khẩu cao vượt bậc so với tất các các sản phẩm thuộc nhóm hàng (HS 62).

Năm 2017, xuất khẩu sản phẩm (HS 6203) từ Việt Nam sang Ba Lan đạt gần 32 triệu USD, tăng 11% so với năm 2016. Việt Nam là quốc gia xếp thứ 6 trong tổng số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu sản phẩm (HS 6203) sang Ba Lan, chiếm 4,6% trong tổng thị phần nhập khẩu sản phẩm này của Ba Lan. Quốc gia cung cấp hàng đầu (HS 6203) sang Ba Lan là Bangladesh với thị phần là 28,2%, kế đến là Pakistan 16%, Trung Quốc 14,3%, Thổ Nhĩ Kỳ 7,8% và Đức 7,3%. Giai đoạn năm 2013 – 2017, bình quân tăng trưởng xuất khẩu (HS 6203) của Việt Nam sang Ba Lan ở mức 11% về khối lượng và tăng 16% về giá trị. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 6203) của Việt Nam là 9,6%.

Các sản phẩm (HS 6204), (HS 6212) và (HS 6202) xuất khẩu từ Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 đạt giá trị xuất khẩu dao động từ 12 triệu USD đến hơn 19 triệu USD, cụ thể giá trị xuất khẩu và mức tăng trưởng so với năm 2016 lần lượt như sau:

Sản phẩm (HS 6204) xuất khẩu đạt 19,8 triệu USD, tăng 6% so với năm 2016, chiếm

2,3% thị phần nhập khẩu của Ba Lan, tăng 10% về giá trị và tăng 9% về khối lượng trong giai đoạn 2013 – 2017. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 6204) là 9,6%. Việt Nam xếp thứ 10 trong số các nhà cung cấp (HS 6204) cho Ba Lan.

Sản phẩm (HS 6212) đạt giá trị xuất khẩu là 13,4 triệu USD, tăng 103% so với năm 2016, tăng 76% về giá trị và tăng 77% về khối lượng mỗi năm trong giai đoạn năm 2013 – 2017. Việt Nam là quốc gia xuất khẩu lớn thứ 4 của Ba Lan, với 7,2% thị phần. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho (HS 6212) của Việt Nam là 5,2%.

Sản phẩm (HS 6202) xuất khẩu được 12,03 triệu USD, chiếm 2,9% thị phần của Ba Lan. 9,6% là mức thuế trung bình Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam. Về tăng trưởng, xuất khẩu giảm 8% so với năm 2016, nhưng nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017 thì xuất khẩu tăng trưởng11% về khối lượng và 8% về giá trị. Việt Nam là nhà cung ứng lớn thứ 5 của Ba Lan.

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	2.087.528	2.632.851	2.489.489	2.656.196	3.216.575
Nhập khẩu từ Việt Nam	22.993	21.137	30.201	36.636	43.505

Nguồn: Trade map 2017

Năm 2017, xuất khẩu nhóm hàng (HS 94) từ Việt Nam sang Ba Lan đạt 43,5 triệu USD, tăng 19% so với năm 2016. Tăng trưởng xuất khẩu trung bình mỗi năm tăng 15% trong giai đoạn 2013 – 2017. Việt Nam chiếm thị phần khá nhỏ trong tổng nhập khẩu nhóm hàng (HS 94) của Ba Lan, 1,4%, xếp vị trí thứ 15 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu nhóm hàng này sang Ba Lan. Mức thuế trung bình Ba Lan áp cho nhóm hàng (HS 94) của việt Nam là 0,1%.

Các quốc gia xuất khẩu hàng đầu nhóm hàng (HS 94) sang Ba Lan gồm: Trung Quốc (32,5%), Đức (15,4%), Cộng hòa Séc (5,8%), Ý (4,6%) và Hungary (4,1%).

Sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao thuộc nhóm hàng (HS 94) gồm:

- Ghế ngồi (trừ các loại thuộc nhóm 94.02), có hoặc không chuyển được thành giường, và bộ phận của chúng (HS 9401)
- Đồ nội thất khác và các bộ phận của chúng (HS 9403)

Năm 2017, xuất khẩu sản phẩm (HS 9401) từ Việt Nam sang Ba Lan tăng 14% so với năm 2016, đạt 23,8 triệu USD. Xét về tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2013 – 2017, (HS 9401) tăng trung bình mỗi năm 17% về giá trị và tăng 22% về khối lượng. 0% là mức thuế Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam. Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu sản phẩm này sang Ba Lan, chiếm 21,5% thị phần, kế đến là Đức (20,2%), Cộng hòa Séc (10,2%), Pháp (6,3%)…, Việt Nam chỉ chiếm thị phần khá nhỏ (1,7%) và xếp thứ 12.

Sản phẩm (HS 9403) xuất khẩu năm 2017 được 16,2 triệu USD, tăng 23% so với năm 2016. Việt Nam xếp thứ 11 trong số các nhà cung ứng (HS 9403) sang Ba Lan. Ba Lan áp thuế 0% cho sản phẩm này của Việt Nam. Giai đoạn năm 2013 – 2017, xuất khẩu tăng trưởng bình quân mỗi năm 12% về giá trị và 11% về khối lượng. Các nhà cung cấp hàng đầu sản phẩm này sang Ba Lan là Trung Quốc (22,5%), Đức (14,3%), Ý (9,4%), Lithuania (8,9%), Thụy Sĩ (7,5%)… Việt Nam chiếm thị phần nhỏ (2,1%).

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	4.858.046	5.191.307	4.522.394	4.621.977	5.255.959
Nhập khẩu từ Việt Nam	22.488	32.334	60.497	40.636	43.311

Nguồn: Trade map 2017

Việt Nam là nguồn cung ứng đứng thứ 23 nhóm hàng (HS 73) của Ba Lan trong năm 2017 với giá trị xuất khẩu đạt 43,3 triệu USD, tăng trưởng 7% so với năm 2016, nhưng chỉ chiếm một phần rất nhỏ với 0,8% trong tổng nhập khẩu của Ba Lan từ thế giới. Trong suốt giai đoạn 2013 - 2017, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam đã tăng trưởng trung bình 17%.

Các nhà cung ứng hàng đầu nhóm hàng (HS 73) tại thị trường Ba Lan trong năm 2017 gồm có Đức với giá trị đạt 1,62 tỷ USD, chiếm 30,7%; Ý 550 triệu USD, chiếm 10,5%; Trung Quốc 543,5 triệu USD, chiếm 10,3%, Cộng hòa Czech 316,3 triệu USD, chiếm 6%, Tây Ban Nha 214,7 triệu USD, chiếm 4,1%.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng (HS 73) của Việt Nam xuất khẩu sang Ba Lan trong năm 2017 gồm:

- (HS 7318) Vít, bu lông, đai ốc, vít đầu vuông, vít treo, đinh tán, chốt hãm, chốt định vị, vòng đệm (kể cả vòng đệm vênh) và các sản phẩm tương tự bằng sắt hoặc thép.
- (HS 7312) Dây bện tao, thừng, cáp, băng tết, dây treo và các loại tương tự, bằng sắt

hoặc thép, chưa cách điện.

Sản phẩm (HS 7318) trong năm 2017 xuất khẩu từ Việt Nam sang Ba Lan đạt 20,8 triệu USD, chiếm 2,7% thị phần nhập khẩu của Ba Lan. So với năm 2016, xuất khẩu tăng trưởng 10%. Nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017, (HS 7318) có mức tăng trưởng xuất khẩu trung bình mỗi năm tăng 12% về giá trị và 17% về khối lượng. Thuế suất trung bình Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam là 0%. Các nhà cung cấp hàng đầu (HS 7318) sang Ba Lan là Đức (28,6%), Trung Quốc (11,4%), Đài Loan (10,5%), Ý (8,2%), Hoa Kỳ (5,6%), Pháp (3,7%), Cộng hòa Séc (3,2%) và Việt Nam xếp thứ 9 với thị phần chỉ 2,7%.

Sản phẩm xuất khẩu chính thứ 2 thuộc nhóm hàng (HS 73) là (HS 7312), với giá trị đạt 17,2 triệu USD, tăng 2% so với năm 2016. Giai đoạn từ năm 2013 – 2017, xuất khẩu (HS 7312) tăng trưởng cả về giá trị lẫn chất lượng, với mức tăng trưởng lần lượt là 17% và 30%. Việt Nam được hưởng thuế suất 0% khi nhập khẩu sản phẩm này sang Ba Lan. Trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu (HS 7312) sang Ba Lan thì Việt Nam xếp thứ 3 sau Ý và Slovakia. Thị phần của Việt Nam trong tổng nhập khẩu (HS 7312) của Ba Lan là 10,2%, Y! (13,2%) và Slovakia (12,9%).

Trong năm 2017, ngoài các sản phẩm chính thuộc nhóm hàng (HS 73) xuất khẩu sang Ba Lan đạt giá trị cao, còn có các sản phẩm tuy không đạt giá trị xuất khẩu cao nhưng lại có mức tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2013 – 2017 cao vượt bậc so với tất cả các sản phẩm khác thuộc nhóm (HS 73). Nổi bật trong đó là 2 sản phẩm (HS 7307) và (HS 7306). Mức tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2013 – 2017 của 2 sản phẩm này lần lượt là 152% và 117%.

8. Nhựa và các sản phẩm làm bằng nhựa (HS 39)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	11.979.491	12.709.162	10.889.656	11.278.669	12.834.335
Nhập khẩu từ Việt Nam	18.391	24.281	26.621	27.320	36.955

Nguồn: Trade map 2017

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, sản phẩm nhựa của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Ba Lan trong tháng 6/2018 đạt gần 3,1 triệu USD, giảm 12,23% so với tháng 5/2018. Tính chung trong 6 tháng đầu năm 2018 kim ngạch xuất khẩu đạt 19,1 triệu USD, tăng 30,72% so với cùng kỳ năm 2017.

Năm 2017, xuất khẩu nhựa và sản phẩm làm bằng nhựa (HS 39) của Việt Nam chỉ chiếm một phần rất nhỏ tại thị trường Ba Lan, 0,3%, và là nhà cung ứng thứ 28 tại thị trường này. Tăng trưởng xuất khẩu nhóm hàng (HS 39) trong giai đoạn 2013 – 2017 đạt mức 16%, Trong năm 2017, xuất khẩu đạt gần 37 triệu USD, tăng 35% so với năm 2016. Thuế suất trung bình Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam là 1,3%.

Đức là nhà cung ứng hàng đầu (HS 39) sang Ba Lan, với thị phần là 32,6%. Kế đến là Bỉ (7,3%), Hà Lan (6,7%), Ý (6,3%), Pháp (5,6%), Trung Quốc (4,8%).

Sản phẩm xuất khẩu chủ lực thuộc nhóm hàng (HS 39) xuất từ Việt Nam sang Ba Lan trong năm 2017 là: Các sản phẩm dùng trong vận chuyển hoặc đóng gói hàng hóa, bằng plastic; nút, nắp, mũ van và các loại nút đậy khác bằng plastic (HS 3923). Việt Nam xếp thứ 11 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu sản phẩm này sang Ba Lan, chiếm 2,3% thị phần nhập khẩu (HS 3923) từ thế giới. Ba Lan áp thuế 0,6% cho sản phẩm này của Việt Nam. Xuất khẩu (HS 3923) đạt 24,2 triệu USD, tăng 35% so với năm

2016. Nhìn chung trong toàn giai đoạn năm 2013 – 2017, sản phẩm này đều tăng trưởng cả về giá trị lẫn khối lượng, với mức tăng trưởng tương ứng là 21% và 29%.

Sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao thứ 2 trong nhóm (HS 39) là sản phẩm khác bằng plastic và các sản phẩm bằng các vật liệu khác của các nhóm từ 39.01 đến 39.14 (HS 3926), với giá trị xuất khẩu đạt hơn 11 triệu USD, tăng 40% so với năm 2016, và trung bình tăng 7% về giá trị và 3% về khối lượng trong giai đoạn năm 2013 – 2017. Với thị phần khá khiêm tốn, 0,7% trong tổng nhập khẩu (HS 3926) của Ba Lan từ thế giới, Việt Nam là quốc gia xuất khẩu thứ 20 sang Ba Lan, và được áp thuế 0% cho sản phẩm này.

Ngoài ra, còn có sản phẩm tấm, phiến, màng, lá và dải khác, bằng plastic, không xốp và chưa được gia cố, chưa gắn lớp mặt, chưa được bổ trợ hoặc chưa được kết hợp tương tự với các vật liệu khác (HS 3920) tuy giá trị xuất khẩu chỉ đạt 111 nghìn USD trong năm 2017 nhưng đây lại là sản phẩm có mức tăng trưởng xuất khẩu cao nhất trong giai đoạn 2013 – 2017, với mức tăng trưởng bình quân mỗi năm là 106%.

9. Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dưa (HS 08)

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	1.548.889	1.550.378	1.480.980	1.466.413	1.814.814
Nhập khẩu từ Việt Nam	4.055	10.753	17.192	25.715	30.728

Nguồn: Trade map 2017

Năm 2017, nhập khẩu nhóm hàng (HS 08) của Ba Lan từ thế giới tăng 24% so với năm

2016, đạt 1,8 tỉ USD. Trong đó, nhập khẩu từ Việt Nam chiếm 1,7% tổng nhập khẩu, với giá trị đạt hơn 30,7 triệu USD. Ba Lan áp thuế suất 7,3% cho nhóm hàng (HS 08) của Việt Nam. Giai đoạn năm 2013 – 2017, tăng trưởng xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Ba Lan ở mức 64%/năm, riêng giai đoạn 2016 – 2017 tăng trưởng ở mức 19%.

Các nhà cung ứng hàng đầu (HS 08) sang Ba Lan là Tây Ban Nha (19,9%), Đức (9,9%), Ý (8,2%), Ecuador (7,1%), Thổ Nhĩ Kỳ (4%). Việt Nam xếp thứ 15 trong số các nhà cung ứng (HS 08).

Sản phẩm xuất khẩu chủ lực của nhóm hàng (HS 08) từ Việt Nam sang Ba Lan là dừa, quả hạch Brazil và hạt điều, tươi hoặc khô, đã hoặc chưa bóc vỏ hoặc lột vỏ (HS 0801). Đối với sản phẩm này, Việt Nam là nhà cung ứng lớn nhất của Ba Lan, chiếm tỉ trọng áp đảo so với các nhà cung ứng khác trong tổng nhập khẩu (HS 0801) của Ba Lan, với 36,9%. Các nhà cung ứng lớn khác gồm: Đức (19,4%), Indonesia (12,8%), Hà Lan (11,8%), Ấn Độ (7,2%), Hoa Kỳ (3,1%). Năm 2017, xuất khẩu (HS 0801) của Việt Nam sang Ba Lan đạt 28,4 triệu USD, tăng 17% so với năm 2016. Nhìn chung từ năm 2013 – 2017, trung bình mỗi năm xuất khẩu tăng trưởng 73% về giá trị và 42% về khối lượng. Thuế suất 0% được Ba Lan áp cho sản phẩm này của Việt Nam.

Xét riêng về tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn năm 2013 – 2017, một số mặt hàng đạt mức tăng trưởng xuất khẩu trung bình mỗi năm ở mức cao là Quả, khô, trừ các loại quả thuộc nhóm 08.01 đến 08.06…(HS 0813), tăng 197%; Quả chà là, sung, vả, dứa, bơ, ổi, xoài và măng cụt, tươi hoặc khô (HS 0804), tăng 142%; và Quả thuộc họ cam quýt, tươi hoặc khô (HS 0805), tăng 85%.

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

Đơn vị tính: ngàn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ thế giới	1.866.833	2.361.351	2.434.422	2.718.071	3.048.896
Nhập khẩu từ Việt Nam	20.366	20.742	21.837	22.112	29.208

Nguồn: Trade map 2017

Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 13 nhóm hàng (HS 61) tại thị trường Ba Lan trong năm 2017. Các nhà cung cấp lớn nhất nhóm hàng này cho Ba Lan lần lượt là Trung Quốc (27,7%), Bangladesh (22,1%), Đức (11,2%), Thổ Nhĩ Kỳ (7,3%), Campuchia (6,7%)…, Việt Nam chiếm thị phần khá nhỏ, chỉ 1%.

Xuất khẩu nhóm hàng (HS 61) của Việt Nam sang Ba Lan năm 2017 tăng trưởng 32% so với năm 2016, đạt 29,2 triệu USD. Tăng trưởng xuất khẩu của nhóm hàng này trong giai đoạn 2013 – 2017 đạt mức 8%.

Sản phẩm chính trong nhóm hàng (HS 61) của Việt Nam xuất khẩu sang Ba Lan trong năm 2017 là Bộ comlê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, áo váy dài, váy, chân váy, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chẽn và quần soóc (trừ quần áo bơi), dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái, dệt kim hoặc móc (HS 6104). Xuất khẩu đạt gần 6 triệu USD, giảm 6% so với năm 2016. Nhìn chung trong giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu trung bình tăng trưởng 11% về giá trị và 13% về khối lượng mỗi năm. Việt Nam là nhà cung ứng thứ 11 sản phẩm này sang Ba Lan với thị phần khá nhỏ, chỉ 1,3%. Thuế suất trung bình Ba Lan áp cho mặt hàng (HS 6104) của Việt Nam là 9,6%.

Bên cạnh đó, còn có sản phẩm các loại quần áo khác, dệt kim hoặc móc (HS 6114) tuy giá trị xuất khẩu trong năm 2017 chỉ đạt 757 nghìn USD, nhưng nhìn chung trong toàn

giai đoạn 2013 – 2017, đây là sản phẩm đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất so với tất cả các sản phẩm thuộc nhóm (HS 61), với mức tăng trưởng bình quân 115%/năm.

- **Các mặt hàng chính Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan trong năm 2017**

Trong năm 2017, xuất khẩu hàng hóa của Ba Lan sang Việt Nam đạt giá trị hơn 276,6 triệu USD, tăng trưởng 17% so với năm 2016.

Mức tăng trưởng xuất khẩu của Ba Lan sang Việt Nam trong suốt giai đoạn 2013 – 2017 đạt mức trung bình hàng năm là 17%. Lượng hàng xuất khẩu sang Việt Nam chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Ba Lan, với chỉ 0,1% trong năm 2017.

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam

Đơn vị tính: nghìn USD

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Kim ngạch nhập khẩu		% tăng /giảm năm 2016 - 2017	% tăng /giảm năm 2013 - 2017
		Năm 2016	Năm 2017		
Tổng cộng		***236.009***	***276.643***		
03	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thuỷ sinh không xương sống khác	29.301	37.787	29	0
30	Dược phẩm	35.129	34.447	-2	25
04	Sản phẩm bơ sữa; trứng chim và trứng	26.143	29.357	12	29

	gia cầm; mật ong tự nhiên; sản phẩm ăn được gốc động vật, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác				
85	Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên	14.324	24.618	72	19
84	Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng	17.403	24.023	38	15
02	Thịt và phụ phẩm dạng thịt ăn được sau giết mổ	26.768	23.795	-11	133
11	Các sản phẩm xay xát; malt; tinh bột; inulin; gluten lúa mì	13.468	18.756	39	41
33	Tinh dầu và các chất tựa nhựa; nước hoa, mỹ phẩm hoặc các chế phẩm dùng cho vệ sinh	4.379	14.572	233	43
23	Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp	22.045	11.607	-47	-12

	thực phẩm; thức ăn gia súc đã chế biến				
90	Dụng cụ, thiết bị quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật; các bộ phận và phụ kiện của chúng	6.553	11.103	69	40

Nguồn: Trade map 2017

➢ **Các mặt hàng chủ yếu Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan, tháng 9/2018**

Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng 9/2018		Cộng dồn đến hết tháng 9/2018	
		Lượng	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá (USD)
Tổng nhập khẩu			24.168.533		194.570.396
Hàng thủy sản	USD		405.432		5.455.827
Sữa và sản phẩm sữa	USD		1.813.144		17.219.166
Chế phẩm thực phẩm khác	USD		176.887		1.962.599
Dược phẩm	USD		3.844.157		35.313.868
Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày	USD		593.976		4.077.663

Sắt thép các loại	Tấn			73	126.812
Sản phẩm từ sắt thép	USD		390.550		2.938.923
Kim loại thường khác	Tấn	9	43.998	29	130.321
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	USD		3.707.747		41.807.989

Nguồn: Tổng Cục Hải quan

Đầu tư

Về đầu tư, trong 3 năm từ năm 2014 đến năm 2017, đầu tư của Ba Lan vào Việt Nam tăng gấp 2 lần, tập trung chủ yếu trong lĩnh vực bất động sản (Làng Việt kiều châu Âu), công nghiệp chế biến (VIFON), dịch vụ (Hạ Long Plaza). Tính đến tháng 10-2017, Ba Lan có 14 dự án đầu tư còn hiệu lực tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký đạt 182,88 triệu USD. Việt Nam có 4 dự án đầu tư sang Ba Lan với tổng vốn đạt trên 6 triệu USD thuộc lĩnh vực dịch vụ và công nghiệp thực phẩm, trong đó có dự án đầu tư trị giá 3 triệu USD của Vinamilk 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.

Năm 2018, đầu tư trực tiếp của Ba Lan tại Việt Nam tăng 2,5 lần trong vòng 3 năm gần đây, đạt 230 triệu USD.

Chương 5: Quy định hải quan và tiêu chuẩn thương mại

Thuế nhập khẩu

Sau khi gia nhập vào Liên minh châu Âu ngày 1/5/2004, Ba Lan trở thành một phần của liên minh thuế quan EU. Do đó, mức thuế nhập khẩu tương tự được áp dụng cho tất cả các nước thành viên. Mức thuế này được bao gồm trong Biểu thuế đối ngoại chung của Liên minh châu Âu. Biểu thuế quan cộng đồng tích hợp (TARIC) và các quy định thực hiện.

TARIC đã được thiết kế để thể hiện các quy tắc khác nhau áp dụng cho việc nhập khẩu các sản phẩm cụ thể vào lãnh thổ hải quan của EU. Trong một số trường hợp, TARIC cũng thể hiện các quy định xuất khẩu. Để xác định xem liệu một sản phẩm cụ thể có cần phải xin giấy phép hay không, hãy kiểm tra TARIC.

TARIC có thể được tìm kiếm theo nước xuất xứ, Mã số Hệ thống hài hoà (HS) và mô tả sản phẩm trên trang web tương tác của Cơ quan Liên minh Thuế và Hải quan. Hệ thống tra cứu TARIC trực tuyến được cập nhật hàng ngày.

Liên kết chính:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/tariff_aspects/customs_tariff/inde x_en.htm

Rào cản thương mại

Tất cả doanh nghiệp hoạt động tại Ba Lan (bao gồm các doanh nghiệp nước ngoài) đều có cơ hội để tham gia thương mại quốc tế như nhau. Tuy nhiên, việc tiếp cận sẽ phụ thuộc vào các biện pháp chính sách thương mại của EU, mà Ba Lan có nghĩa vụ phải tuân theo.

Có các yêu cầu cấp phép nhất định, không liên quan đến chính sách thương mại, đối với kinh doanh hàng hóa sử dụng kép (sử dụng phù hợp với cả mục đích dân sự và quân sự) và công nghệ, trong một số hóa chất, đặc biệt là các chất ma túy và các loại thuốc tác động đến hệ thần kinh hoặc các mặt hàng văn hóa. Các thỏa thuận riêng biệt được áp dụng đối với kinh doanh các mặt hàng nông sản theo Chính sách nông nghiệp chung của Liên minh châu Âu (CAP), bao gồm cấp giấy phép xuất khẩu/nhập khẩu, hạn chế định lượng, trả hàng xuất khẩu hoặc ưu đãi thuế quan. Tại Ba Lan, đăng ký kinh doanh hàng hóa yêu cầu phải được cấp phép, giấy phép được Bộ Kinh tế ban hành và trong trường hợp sản phẩm nông nghiệp phải có giấy phép của Cơ quan thị trường nông nghiệp cấp. Để biết thêm thông tin về những rào cản thương mại hiện có truy cập trang:

http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2014

Thông tin về những rào cản nông ngiệp có thể tham khảo tại website:

http://www.usda-eu.org/

Để báo cáo và trình bày về những rào cản thương mại và cần hỗ trợ để tháo gỡ một số rào cản, có thể lien lạc với Trung Tâm Điều Hành Thương Mại hay qua website:

http://www.trade.gov/tcc

Tiêu chuẩn nhập khẩu và chứng từ

TARIC (Tarif Intégré de la Communauté), sẵn sàng xác định mức thuế nếu có giấy phép yêu cầu cho một sản phẩm cụ thể.

Nhiều nước thành viên EU duy trì danh sách riêng của họ về hàng hóa nhất thiết phải có giấy phép nhập khẩu. "Danh mục nhập khẩu" của Ba Lan gồm hàng hóa mà giấy phép yêu cầu, mã số, hạn chế áp dụng và cơ quan sẽ cấp giấy phép có liên quan. Danh mục nhập khẩu cũng cho thấy giấy phép được yêu cầu bởi luật pháp của Ba Lan hay là luật của EU. Các cơ quan có liên quan với việc cấp phép nhập khẩu hàng hóa là:

- **Bộ Kinh tế, Cục quản lý thương mại:**

Điện thoại +48 22 693 55 53

Email: sekretariatdhu@mg.gov.pl ; đối với hàng hóa công nghiệp

- **Cục quản lý ngoại thương thị trường nông nghiệp:**

Điện thoại: +48 22 661 71 16

E-mail: sekretariat_bwtzz@arr.gov.pl ; đối với hàng hàng nông sản và thực phẩm.

Chứng từ nhập khẩu

Mẫu chính thức của tờ khai hải quan là SAD (Single Administrative Document). Hàng hóa đưa vào lãnh thổ hải quan EU được tính từ thời điểm nhập cảnh, phải chịu sự giám sát của hải quan cho đến khi các thủ tục hải quan được hoàn tất. Hàng hóa xuất trình cho hải quan phải có một tờ khai tóm tắt được nộp kèm khi thực hiện thủ tục hải quan. Các cơ quan hải quan thường cho một khoảng thời gian để làm tờ khai tóm tắt về hàng hóa nhưng không được kéo dài quá ngày đầu tiên làm việc sau khi hàng hóa có mặt tại hải quan.

Tờ khai tóm tắt được nộp bởi:

- Người mang hàng hóa vào lãnh thổ hải quan của cộng đồng hoặc bởi người lãnh trách nhiệm vận chuyển hàng hóa, hoặc
- Người đứng tên mang theo tờ khai tóm tắt này.

Tờ khai tóm tắt có thể được thực hiện trên mẫu có sẵn do cơ quan hải quan cung cấp. Tuy nhiên, cơ quan hải quan cũng có thể cho phép sử dụng tài liệu thương mại hoặc tài liệu chính thức có chứa các thông tin cụ thể cần thiết để xác định hàng hóa. SAD được dùng

như khai báo nhập khẩu của EU. Nó bao gồm cả thuế hải quan và thuế VAT và có giá trị trong tất cả các nước thành viên của EU. Tờ khai được thực hiện bởi những ai muốn thông quan hàng hóa, thông thường là nhà nhập khẩu hoặc đại lý cụa họ.

Hiệp hội Thương mại tự do châu Âu (EFTA) gồm các nước: Na Uy, Iceland, Thụy Sĩ và Liechtenstein cũng sử dụng các quy định của SAD. Thông tin về các hình thức xuất/nhập khẩu thuộc Quy chế Hội đồng (EEC) số 2454/93, trong đó đưa ra các quy định trong việc thành lập Luật hải quan cộng đồng (điều 205 đến 221). Các điều từ 222 đến 224 cung cấp tờ khai hải quan trên máy vi tính và các điều từ 225 đến 229 cung cấp cho các tờ khai bằng miệng thông thường.

Để biết thêm thông tin về SAD có thể tìm thấy tại địa chỉ:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/general/sad/index_en.htm

Quy định số 450/2008 của EC điều chỉnh Luật hải quan cộng đồng (được gọi là Hiện đại hóa Luật hải quan) nhằm đáp ứng các quy định hải quan và giới thiệu môi trường điện tử cho hải quan và thương mại. Quy định này có hiệu lực vào ngày 24/6/2008, và do chỉ được áp dụng có một lần, và quy định sẽ được áp dụng hoàn toàn vào tháng 6/2013. Tuy nhiên, hiện đại hóa luật hải quan được chuyển thể thành Luật hải quan liên bang (UCC) trước khi được áp dụng. Luật hải quan liên bang có hiệu lực vào tháng 10/2013, và hủy bỏ Quy định MCC (dự án mã hóa thủ tục hải quan hiện đại); quy định nội dung chỉ được áp dụng kể từ ngày 1/5/2016. Cho đến nay, Luật hải quan cộng đồng và các quy định tiếp tục được áp dụng. Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_code/union_customs_code/index_en.htm

- **EORI**

Kể từ ngày 1/7/2009, tất cả các công ty thành lập bên ngoài EU yêu cầu phải bắt buộc đăng ký mã số doanh nghiệp (mã EORI), nếu muốn nộp tờ khai hải quan hoặc tờ khai tóm tắt về nhập/xuất hàng hóa. Tất cả doanh nghiệp nước ngoài nên sử dụng mã số này này để thông quan hàng hóa. Nếu doanh nghiệp nước ngoài muốn áp dụng tình trạng AEO (doanh nghiệp ưu tiên) hay áp dụng đơn giản hóa thủ tục hải quan trong EU thì cũng cần phải có được mã số EORI trước. Doanh nghiệp yêu cầu cấp mã số EORI tại các cơ quan nhà nước thành viên EU đầu tiên mà mình xuất khẩu. Khi doanh nghiệp có được mã số EORI, mã số này có thể sử dụng để xuất khẩu sang bất kỳ nước nào trong 28 nước thành viên của EU.

Không có định dạng cụ thể cho mã số EORI. Thông tin thêm về số EORI có thể tìm thấy tại địa chỉ :

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/eori_home.jsp?Lang=en

- **Pin**

Chỉ thị pin của EU được thay đổi vào tháng 9/2006 sau khi công bố Chỉ thị về pin và ắc quy và các loại pin và ắc quy thải (Chỉ thị 2006/66). Chỉ thị này bãi bỏ hiệu lực của chỉ thị Pin trước đó vào năm 1991 (Chỉ thị 91/157).

Chỉ thị về pin năm 2006 áp dụng đối với tất cả các loại pin và ắc quy được sử dụng cho các sản phẩm tự động, công nghiệp và pin di động trên thị trường EU. Nhằm mục đích bảo vệ môi trường thông qua việc ngăn chặn các loại pin và ắc quy thải có chứa thủy ngân hoặc cadmium (được miễn đối với các hệ thống báo động khẩn cấp, thiết bị y tế và các thiết bị điện không dây) và đẩy mạnh ở mức cao đối với việc thu gom và tái chế. Đặt trách nhiệm cho các nhà sản xuất trong việc trả chi phí liên quan đến thu gom, xử lý và tái chế pin và ắc quy đã qua sử dụng. Chỉ thị cũng đưa ra các quy định về ghi nhãn của pin và việc tháo chúng ra từ thiết bị. Trong năm 2012, Ủy ban châu Âu đã công bố tài liệu FAQ để hỗ trợ cho các bên quan trong trong việc giải thích các quy định trên.

➢ REACH

REACH (Registration, Evaluation and Authorization and Restriction of Chemicals) – Đăng ký, đánh giá, cấp phép và hạn chế hóa chất là hệ thống kiểm soát hóa chất trong EU và có hiệu lực từ năm 2007 (Quy định 1907/2006). Hầu như tất cả các ngành công nghiệp, từ sản xuất ô tô đến dệt may đều bị tác động bởi chính sách này. REACH yêu cầu các hóa chất được sản xuất hoặc nhập khẩu vào trong EU với khối lượng trên 1 mét tấn/năm phải đăng ký với cơ quan hóa chất trung ương châu Âu (ECHA). Thông tin về đặc tính của hóa chất, công dụng của nó và cách sử dụng an toàn là một phần của quá trình đăng ký. Lần đăng ký tiếp theo hạn chót là ngày 31/5/2018, các doanh nghiệp nước ngoài không có hiện diện tại châu Âu không thể đăng ký trực tiếp và phải đăng ký hóa chất thông qua các nhà nhập khẩu có trụ sở tại châu Âu.

Doanh nghiệp nước ngoài xuất khẩu sản phẩm hóa chất sang Liên minh châu Âu phải cập nhật Bảng thông tin an toàn hóa chất (MSDS) để tuân thủ các quy định của REACH. Thông tin thêm tại địa chỉ:

http://echa.europa.eu/documents/10162/13643/sds_en.pdf

Doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm có hóa chất sang châu Âu phải xem xét "danh sách chất tiềm năng" trong phần những chất có mối quan ngại rất cao (SVHCs) của REACH và "danh sách các chất được cho phép". Các chất nằm trong Danh sách chất tiềm năng phải cung cấp thông tin trước khi xuất khẩu vào EU. Các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm chứa các chất thuộc "Danh sách các chất cho phép" sẽ yêu cầu được cấp phép.

Danh sách các chất tiềm năng có tại địa chỉ:

http://echa.europa.eu/web/guest/candidate-list-table

Danh sách các chất được cho phép có tại địa chỉ:

http://echa.europa.eu/addressing-chemicals-of-concern/authorisation/recommendation-

for-inclusion-in-the-authorisation-list/authorisation-list

- **Chỉ thị WEEE**



Chỉ thị này nhằm để giải quyết những luồng chất thải của các thiết bị điện và điện tử đang gia tăng nhanh chóng và nhằm bổ sung các biện pháp của Liên minh châu Âu về các bãi chôn lấp và thiêu hủy rác thải. Hoạt động tái chế các thiết bị điện và điện tử đã gia tăng, phù hợp với các yêu cầu của chỉ thị, hạn chế được tổng lượng chất thải sẽ phải loại bỏ. Chỉ thị này ảnh hưởng đến các loại sản phẩm sau:

+ Các thiết bị gia dụng lớn và nhỏ
+ Thiết bị tiêu dùng
+ Thiết bị chiếu sáng
+ Thiết bị CNTT và viễn thông
+ Các công cụ điện và điện tử
+ Đồ chơi và thiết bị thể thao
+ Các thiết bị y tế
+ Thiết bị giám sát và điều khiển
+ Các máy phân phối tự động

Biểu tượng nêu trên phải được hiển thị trên tất cả các sản phẩm thuộc chỉ thị này và chỉ rõ rằng sản phẩm này không được loại bỏ cùng với rác thải sinh hoạt thông thường. Đó là

một dấu hiệu cần thiết trên pin. Trong trường hợp biểu tượng này không thể được hiển thị trên chính thiết bị, thì phải ghi rõ trên bao bì.

Các quy định của EU về chất thải thiết bị điện và điện tử (WEEE), dù không đòi hỏi giấy tờ hải quan hoặc nhập khẩu cụ thể, có thể dẫn tới một nghĩa vụ tài chính đối với các nhà xuất khẩu. Các qui định này yêu cầu nhà xuất khẩu phải đăng ký các sản phẩm với cơ quan WEEE quốc gia, hoặc sắp xếp để một đối tác địa phương thực hiện việc này.

- **Chỉ thị RoHS**

Tương tự, các quy định liên quan đền việc hạn chế sử dụng các chất độc hại (RoHS) bao gồm chì, cadmium, thủy ngân, crom hóa trị 6, hợp chất của Brom như PBBs (polybrominated biphenyls), PBDEs (polybrominated diphenyl ethers), không đòi hỏi các thủ tục giấy tờ hải quan hoặc nhập khẩu. Tuy nhiên, các nhà xuất khẩu có thể được một cơ quan thực thi RoHS châu Âu hoặc một khách hàng yêu cầu cung cấp bằng chứng về việc thẩm tra kỹ lưỡng và sự phù hợp với các lệnh cấm các chất trên cơ sở từng trường hợp cụ thể.

Các chỉ thị WEEE và RoHS hiện đang được sửa đổi để mở rộng phạm vi và bổ sung thêm các chất bị cấm trong thiết bị điện và điện tử.

Các sản phẩm cho người tiêu dùng cần phải được phân tích trong phòng thí nghiệm trong nước đã được phê duyệt liên kết với các chính quyền địa phương. Cơ quan Nhà nước về Tiêu chuẩn và Đo lường thực thi nghiêm ngặt các tiêu chuẩn chất lượng của Bulgaria, vốn không lúc nào cũng trùng khớp với các tiêu chuẩn quốc tế được chấp nhận rộng rãi. Các chứng chỉ nước ngoài có lúc được xem là đầy đủ, có lúc lại không. Sau khi được phê duyệt, các hàng hóa đó có thể được bán trên thị trường nội địa.

Chỉ thị 2002/96/EC có sẵn tại: http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l21210.htm

Chỉ thị 2002/95/EC về việc hạn chế sử dụng các chất độc hại trong các thiết bị điện và

điện tử không bao gồm bất kỳ yêu cầu đánh dấu ký hiệu nào. Hướng dẫn của Ủy ban châu Âu về vấn đề này nêu rõ rằng, "các công ty được tự do đánh dấu ký hiệu các sản phẩm của mình một cách tự nguyện, miễn là điều này [...] không vi phạm [...] quyền dịch chuyển tự do hàng hóa."

- **Quy định mỹ phẩm**

Ngày 30/11/2009, EU đã thông quy một quy định với về sản phẩm mỹ phẩm được áp dụng kể từ ngày 11/7/2013. Luật này đưa ra một hệ thống trên toàn EU đối với khai báo sản phẩm mỹ phẩm và yêu cầu các công ty không có đại diện tại EU phải giới thiệu một người chịu trách nhiệm có trụ sở tại EU.

Ngoài ra, vào ngày 11 tháng 3 năm 2013, EU đã áp đặt một lệnh cấm phân phối trên thị trường đối với các sản phẩm mỹ phẩm có chứa thành phần đã thử nghiệm trên động vật. Lệnh cấm này không quy định áp dụng hồi tố nhưng sẽ áp dụng cho các thành phần mới. Đáng chú ý, tháng 3 năm 2013, Ủy ban Truyền thông công bố rằng lệnh cấm này sẽ không áp dụng cho các thành phần có dữ liệu an toàn đã thu được từ việc thử nghiệm theo quy định của luật pháp EU mà không có mục đích dành cho mỹ phẩm. Để biết thêm thông tin xem tại website:

http://ec.europa.eu/consumers/sectors/cosmetics/animal-testing

http://export.gov/europeanunion/accessingeumarketsinkeyindustrysectors/eg_eu_044318.asp

- **Chứng từ nông nghiệp**

Chứng nhận kiểm dịch thực vật: cần phải có giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật đối với hầu hết các loại trái cây tươi, rau quả và các nguyên liệu từ thực vật khác.

Giấy chứng nhận vệ sinh: Đối với các hàng hóa gồm các sản phẩm hoặc các phụ sản

động vật, các nước EU yêu cầu các lô hàng này phải kèm theo giấy chứng nhận do cơ quan thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp. Yêu cầu này áp dụng cho mọi sản phẩm, bất chấp sản phẩm đó là dành cho con người, dùng trong ngành dược, hoặc hoàn toàn không được dùng cho con người, chẳng hạn như các sinh phẩm thú y, thức ăn chăn nuôi, phân bón và nghiên cứu. Đại đa số các chứng nhận này đều thống nhất trong toàn khối EU nhưng tiến trình đồng bộ hóa vẫn chưa hoàn tất. Trong suốt giai đoạn chuyển tiếp này, một số yêu cầu nhập khẩu của từng nước thành viên vẫn tiếp tục được áp dụng. Ngoài các giấy chứng nhận y tế theo luật định của EU, một số giấy chứng nhận khác cũng được sử dụng trong thương mại quốc tế. Các giấy chứng nhận này, cũng có thể được đồng bộ hóa theo luật pháp EU, nhằm xác nhận nguồn gốc cho các mục đích hải quan và một số khía cạnh chất lượng nhất định.

Ngoài các giấy chứng nhận vệ sinh, tất cả các nước thứ ba muốn xuất khẩu các sản phẩm thủy sản vào EU đều được yêu cầu cung cấp giấy chứng nhận đánh bắt. Giấy chứng nhận đánh bắt này xác nhận rằng các sản phẩm liên quan đã được khai thác hợp pháp.

➢ Giấy chứng nhận vệ sinh (thủy sản)

Bên cạnh chứng nhận an toàn vệ sinh, tất cả các quốc gia thứ 3 muốn xuất khẩu sản phẩm thủy sản vào EU bắt buộc phải cung cấp giấy chứng nhận khai thác đánh bắt thủy sản. Giấy chứng nhận này xác nhận sản phẩm được khai thác hợp pháp tại nước xuất khẩu.

Để có các thông tin chi tiết về chứng từ nhập khẩu cho hàng hóa thủy sản có thể vào website: http://www.seafood.nmfs.noaa.gov/EU_Export.html.

Quy chế chứng nhận thuỷ sản khai thác xuất khẩu vào thị trường Châu Âu (gọi tắt là Quy chế 3477).Kể từ ngày 01/01/2010, các lô hàng thủy sản có nguồn gốc khai thác khi xuất khẩu vào EU phải kèm theo:

- Giấy chứng nhận khai thác hợp pháp theo mẫu tại Phụ lục 2a, 2b của Quy chế 3477

do các Chi cục Khai thác và Bảo vệ nguồn lợi thủy sản tỉnh/thành phố cấp cho lô nguyên liệu thủy sản khai tháctrong nước được đưa vào cơ sở chế biến để xuất khẩu vào EU; hoặc

- Giấy xác nhận cam kết sản phẩmthủy sản xuất khẩu có nguồn gốc từ thủy sản khai thác nhập khẩu theo mẫu tại Phụ lục 3 của Quy chế 3477 do các Trung tâm Chất lượng nông lâm thủy sản vùng 1-6 xác nhận.

Các lô hàng thủy sản chế biến từ nguyên liệu thủy sản được khai thác trước thời điểm ngày 01/01/2010 hoặc được chế biến từ các loài thủy sản thuộc danh mục nêu tại Phụ lục 1 của Quy chế 3477 khi xuất khẩu vào EU không phải thực hiện yêu cầu của Quy định IUU.

Ngày 11/1/2012, Ủy ban Châu Âu ban hành quy định số EUsố 16/2012 bổ sung yêu cầu đối với thực phẩm đông lạnh có nguồn gốc động vật, theo đó, yêu cầu này sẽ được bổ sung vào Mục IV, Phụ lục II Quy định EC số 853/2004, cụ thể như sau:

Theo quy định định tại Mục IV, ngày sản xuất đối với sản phẩm thủy sản là ngày thu hoạch hoặc đánh bắt.

Tại công đoạn thực phẩm được bao gói theo quy định của Chỉ thị số 2000/13 hoặc được sử dụng để chế biến tiếp, cơ sở sản xuất phải bảo đảm rằng trong trường hợp thực phẩm đông lạnh có nguồn gốc động vật, các thông tin sau đây cơ sở phải sẵn sàng cung cấp tới người mà thực phẩm được cung cấp, theo yêu cầu của Cơ quan thẩm quyền:

- Ngày sản xuất; và
- Ngày cấp đông, nếu khác với ngày sản xuất.

Trường hợp thực phẩm được sản xuất từ một lô nguyên liệu khác với ngày sản xuất hoặc cấp đông, ngày sản xuất gần nhất và/hoặc cấp đông cũng phải sẵn sàng cung cấp.

Người cung cấp thực phẩm đông lạnh có thể lựa chọn hình thức phù hợp để ghi nhận các thông tin nêu trên, miễn sao các thông tin nêu trên rõ ràng và sẵn sàng được cung cấp bởi nhà sản xuất thực phẩm khi thực phẩm được phân phối.

Tạm nhập

Yêu cầu cấp phép đối với tạm nhập khẩu hàng hóa, được diễn ra dưới sự giám sát của cán bộ hải quan Ba Lan. Phải được xác nhận bằng văn bản, trong đó nêu ra ngày cụ thể hàng hóa sẽ được gởi tại Ba Lan. Hàng hóa tái xuất khẩu không có bất kỳ thay đổi nào về các đặc tính có thể được miễn hoàn toàn hoặc một phần thuế hải quan. Trong thực tế, hải quan yêu cầu phải ký quĩ 1 khoản tiền một tương đương với mức thuế đã tính toán hoặc có bảo lãnh của ngân hàng trong thời gian tạm nhập. Hàng mẫu thương mại với giá trị thấp hoặc bằng zero có thể được miễn thuế hải quan khi nhập khẩu nhưng phải gởi văn bản trình bày cho hải quan Ba Lan xác nhận giá trị của mẫu hàng và được sở hữu bởi nhà nhập khẩu. Tài liệu in quảng cáo phải được đánh dấu rõ rằng "không có giá trị thương mại" trong lúc khai báo hải quan. Tạm nhập khẩu hàng hóa vào Ba Lan cũng có thể theo đường ATA Carmet – chứng từ hải quan quốc tế, sử dụng cho hàng hóa nhập khẩu tạm thời và tái xuất sau, được miễn thuế nhập khẩu.

Thông tin thêm về ATA: Mục đích của Công ước về tạm nhập này là để đơn giản hóa thủ tục nhập khẩu tạm thời một số loại hàng hóa, bao gồm thiết bị chuyên ngành, hàng triển lãm,… Carnet ATA là một tài liệu hải quan nhằm thực hiện việc tạm nhập khẩu, tạm xuất khẩu và cũng được dùng như là một chứng từ vận chuyển quá cảnh hàng hóa với nước nhập khẩu tạm thời.

Ngoài việc tạm nhập, pháp luật cũng đặt ra liên quan các thủ tục liên quan đến quá cảnh, lưu kho hải quan, gia công trong nước, gia công dưới sự kiểm soát của hải quan và gia công ở nước ngoài. Pháp luật cũng quy định về các kho ngoại quan công cộng và tư nhân.

Các yêu cầu về nhãn hiệu và ký mã hiệu

EU có một mảng luật pháp rất rộng liên quan đến ký mã hiệu, dán nhãn và đóng gói các sản phẩm, và không có một bộ luật tập trung nào bao gồm tất cả hàng hóa cũng không có bất kỳ danh mục tập trung nào chứa thông tin về các yêu cầu ký mã hiệu, dán nhãn và đóng gói. Phần tổng quan này nhằm giới thiệu chung về vô số các yêu cầu về ký mã hiệu, dán nhãn và đóng gói hoặc các công cụ tiếp thị được tìm thấy tại EU.

➢ Giới thiệu

Bước đầu tiên trong việc khảo sát pháp luật về ký mã hiệu, dán nhãn và bao bì có thể áp dụng cho một sản phẩm nhập vào EU là phân biệt giữa những gì là bắt buộc và những gì là tự nguyện. Một số luật của EU chỉ đề cập đến những thứ bắt buộc và một số quy định khác lại đề cập đến cả những thứ bắt buộc và tự nguyện. Ngoài ra, các quyết định liên quan đến các yêu cầu ký mã hiệu, dán nhãn và đóng gói bắt buộc đôi khi có thể được để dành lại cho các quốc gia thành viên. Cuối cùng, các nhãn hiệu và/hoặc các ký mã hiệu tự nguyện cũng được sử dụng như là một công cụ tiếp thị ở một số quốc gia thành viên EU. Báo cáo này tập trung chủ yếu vào các ký mã hiệu và nhãn hiệu bắt buộc thường thấy nhất trên các sản phẩm tiêu dùng và bao bì, vốn thường liên quan đến an toàn, y tế công cộng và/hoặc các quan ngại về môi trường. Báo cáo cũng bao gồm một phần tổng quan ngắn gọn về một vài yêu cầu đóng gói bắt buộc, cũng như các ký mã hiệu và/hoặc nhãn hiệu tình nguyện được sử dụng phổ biến tại các thị trường EU.

Cũng cần phân biệt giữa ký mã hiệu và nhãn hiệu. Ký hiệu là một biểu tượng và/hoặc hình vẽ xuất hiện trên sản phẩm hoặc bao bì tương ứng của sản phẩm, từ những dấu hiệu biểu thị nguy hiểm đến các chỉ dẫn về các phương pháp tái chế và loại bỏ thích hợp. Mục đích của các ký mã hiệu đó là nhằm cung cấp cho người tiêu dùng những thông tin về các vấn đề an toàn, y tế và/hoặc môi trường liên quan đến việc sử dụng hoặc tiêu thụ một sản phẩm. Còn các nhãn hiệu xuất hiện ở dạng văn bản viết hoặc bảng kê các con số, có thể là bắt buộc nhưng không nhất thiết phải được công nhận rộng rãi. Các nhãn hiệu thường cho thấy nhiều thông tin cụ thể hơn về một sản phẩm, chẳng hạn như các cách đo lường

hoặc một biểu thị về các vật liệu có thể được tìm thấy trong sản phẩm (ví dụ như trong hàng dệt hoặc pin).

➢ **Các ký hiệu và nhãn hiệu bắt buộc**

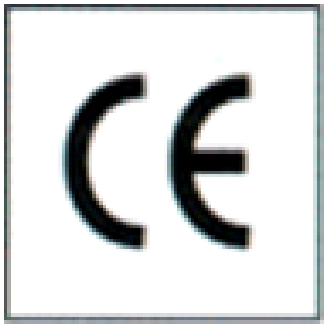
- Hàng dệt
- Mỹ phẩm
- Các chất nguy hiểm
- Khí áp nổ
- Thiết bị điện và điện tử
- Thiết bị gia dụng
- Giá cả
- Tái chế - Thu gom riêng

➢ **Các ký hiệu và nhãn hiệu tự nguyện**

- Dấu hiệu tách/nĩa (vật liệu tiếp xúc với thực phẩm)
- Nhãn sinh thái (Eco-Label)
- Green Dot
- Ngôi sao năng lượng
- Ký hiệu 'e'
- Ký hiệu tái chế

➢ Các ký hiệu và nhãn hiệu bắt buộc

- **Ký hiệu CE**



Đây có lẽ là ký mã hiệu được sử dụng và công nhận rộng rãi nhất hiệu theo yêu cầu của EU. Việc ký mã hiệu CE chứng minh rằng sản phẩm đáp ứng tất cả các yêu cầu thiết yếu (thường liên quan đến các mối quan ngại về an toàn, sức khỏe và/hoặc môi trường). Ký mã hiệu CE cần thiết cho các sản phẩm/các họ sản phẩm sau:

+ Hệ thống cáp
+ Chất nổ dân dụng
+ Các sản phẩm xây dựng
+ Tính tương thích điện từ
+ Các thiết bị gas
+ Các nồi đun nước nóng
+ Thang máy
+ Thiết bị điện áp thấp
+ Thiết bị y tế (3)
+ Các công cụ cân không tự động
+ Thiết bị bảo hộ cá nhân
+ Thiết bị áp lực
+ Thiết bị đầu cuối vô tuyến và viễn thông

+ Đồ giải trí
+ Thiết bị lạnh
+ Máy móc
+ Đồ chơi
+ Bồn áp lực đơn giản
+ Thiết bị và hệ thống bảo vệ trong môi trường khí dễ cháy nổ

Dù các tiêu chuẩn không thuộc EU khác có thể được sử dụng để chứng minh sự tuân thủ của một sản phẩm với các chỉ thị được áp dụng, các nhà sản xuất tốt nhất nên tìm cách có được giấy chứng nhận của các phòng thí nghiệm quốc gia thành viên.

Một loạt các ký hiệu/hình ảnh cảnh báo an toàn theo tiêu chuẩn cũng có thể được áp dụng đối với từng chủng loại sản phẩm nói trên.

Để biết thêm thông tin, xin tham khảo:

+ www.europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/guide/document/chap07.pdf
+ www.newapproach.org

- **Hàng dệt**

Các sản phẩm dệt phải được dán nhãn hoặc đánh ký hiệu bất cứ khi nào được đưa vào thị trường để sản xuất hoặc cho các mục đích thương mại (bán). Tên, mô tả và các chi tiết về hàm lượng xơ của hàng dệt phải được ghi trên sản phẩm dành cho người tiêu dùng. Ngoại trừ các thương hiệu hoặc tên của đơn vị thực hiện, các thông tin khác so với yêu cầu của các chỉ thị phải được liệt kê một cách riêng biệt. Các nước thành viên có thể yêu cầu

ngôn ngữ quốc gia của mình phải được sử dụng trên nhãn mác và ký hiệu đánh dấu theo yêu cầu của Chỉ thị. Thông tư 96/74/EC qui định:

+ Nhãn cần phải nêu đúng các thông tin về thành phần xơ, sợi của sản phẩm

+ Nhãn bắt buộc phải được xem là một phần của chất lượng

+ Phạm vi áp dụng:

- Các sản phẩm chỉ gồm toàn xơ
- Các sản phẩm dệt có chứa ít nhất 80 % xơ theo khối lượng
- Vải bọc đồ gỗ, ô, vật liệu che nắng, vật liệu trải sàn, thảm, lớp lót cho giày dép, găng tay, bao tay…

- **Mỹ phẩm**

Hộp đựng hoặc bao bì (trong một số trường hợp) phải mang các ký tự không thể tẩy xóa, rõ ràng, dễ đọc và dễ nhìn thấy được những thông tin sau đây:

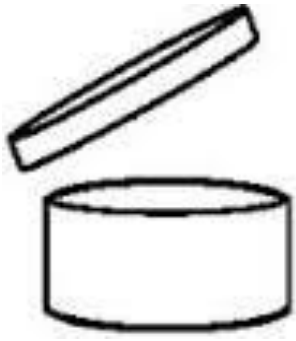
+ Tên, tên thương mại và địa chỉ hoặc văn phòng đăng ký của nhà sản xuất hoặc người chịu trách nhiệm tiếp thị mỹ phẩm trong Cộng đồng.

+ Hàm lượng tại thời điểm đóng gói (theo trọng lượng hoặc thể tích)

+ Thời hạn sử dụng tối thiểu biểu thị bằng “Sử dụng tốt nhất trước ngày”. Trong trường hợp những sản phẩm có độ bền tối thiểu dưới 30 tháng phải thể hiện hình vẽ sau khi đóng gói:



+ Thời hạn sử dụng không gây hại cho người tiêu dùng sau khi mở hộp đối với sản phẩm có độ bền tối thiểu dưới 30 tháng có biểu tượng như hình sau đây:



+ Đề phòng đặc biệt khi sử dụng

+ Số lô hàng hoặc tham chiếu sản phẩm, để xác minh

+ Chức năng của sản phẩm

Về việc ghi nhãn có vật liệu nano trong mỹ phẩm: Quy định mỹ phẩm kể từ tháng 7/2013 "tất cả các thành phần trình bày trong dạng vật liệu nano phải ghi rõ danh sách các chất và tên của các chất này theo sau từ ''nano" trong ngoặc. Thông tin thêm tại địa chỉ:

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:342:0059:0209:en:PDF

Các nước thành viên đang phác thảo các thủ tục cung cấp thông tin được nêu ở trên trong trường hợp sản phẩm mỹ phẩm chưa được đóng gói sẵn. Chức năng sản phẩm và danh sách các thành phần cũng phải thể hiện trên hộp hoặc bao bì. Các nước thành viên có thể quy định rằng thông tin trên nhãn phải được thể hiện bằng ngôn ngữ quốc gia hay chính thức của họ.

Để biết thêm thông tin, xin tham khảo thêm:

+ Chỉ thị Hội đồng 76/768 / EEC liên quan đến các sản phẩm mỹ phẩm tại:

  http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l21191.htm

+ Các yêu cầu ngôn ngữ cho nhãn mác sản phẩm:

  http://www.buyusainfo.net/docs/x_534375.pdf

- **Giày dép**

Các nhãn mác phải truyền đạt thông tin liên quan đến mũ giày, lớp lót và lót đế trong và

đế ngoài, duy nhất của giày dép. Các thông tin phải được chuyển tải bằng các chữ tượng hình hoặc thông tin dạng văn bản đã được phê duyệt theo qui định của chỉ thị.

Vị trí đặt nhãn mác: Nhãn mác phải được đặt trên giày dép, có thể bằng cách in, đan, thêu hoặc sử dụng nhãn đính kèm. Nhãn mác phải rõ ràng dễ đọc, bảo đảm vững chắc và dễ tiếp cận.

Nhà sản xuất hoặc đại lý ủy quyền được thiết lập trong cộng đồng châu Âu phải chịu trách nhiệm về cung cấp nhãn mác và tính chính xác của các thông tin trong đó. Nếu cả nhà sản xuất và đại lý của họ không được thành lập tại EU, người chịu trách nhiệm sẽ là người lần đầu tiên đem sản phẩm giày dép vào thị trường EU. Nhà bán lẻ sẽ chịu tiếp phần trách nhiệm về việc đảm bảo giày dép mà họ bán có nhãn mác thích hợp.

Chỉ có các thông tin được quy định trong chỉ thị này cần phải được cung cấp. Không có việc hạn chế đối với các thông tin bổ sung được thêm vào trên nhãn.

Chỉ thị 94/11/EC quy định: Nhãn mác phải miêu tả rõ những nguyên vật liệu của 3 phần chính của giày dép (mũ giày, lớp lót và đế giày), nêu rõ trong từng trường hợp là “da”, “da thuộc”, “vải” hay “loại khác”. Nếu không có loại vật liệu nào chiếm ít nhất 80% sản phẩm thì nhãn mác phải nêu rõ thông tin về 2 vật liệu chính đã được sử dụng để tạo thành sản phẩm.

Chỉ thị 94/11 / EC, liên quan đến việc dán nhãn mác các vật liệu được sử dụng trong các thành phần chính của giày dép để bán cho người tiêu dùng có sẵn tại: http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=31994L0011&model=guichett

Những yêu cầu nhãn mác trên không áp dụng với những loại giày dép là đối tượng của những luật lệ đặc biệt dưới đây:

+ Giày dép bảo hộ theo Chỉ thị 89/686/EEC đối với thiết bị bảo hộ cá nhân (Ví dụ: một

số loại ủng có đầu bọc ngón chân bằng thép)

+ Giày dép được xác định theo Chỉ thị 76/769/EEC về các chất nguy hiểm (ví dụ giày dép có chứa chất amiăng.

Ngoài ra, EU còn có các yêu cầu pháp lý cụ thể với giày dép nhập khẩu như qui định về buôn bán sản phẩm da có nguồn gốc từ các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng và qui định về chống bán phá giá.

- **Thiết bị gia dụng**

Có các chỉ thị chuyên biệt cho từng sản phẩm cụ thể về ghi nhãn liên quan đến hiệu quả về mặt năng lượng cho các thiết bị gia dụng. Mỗi chỉ thị "con" có chứa các yêu cầu chi tiết và rất cụ thể về ghi nhãn và đánh ký hiệu liên quan đến việc tiêu thụ năng lượng. Các chỉ thị chuyên biệt cho từng sản phẩm cụ thể có thể được tìm thấy tại trang web được liệt kê bên dưới và những chỉ thị này bao gồm những vật dụng sau đây:

+ Tủ lạnh, tủ đông và các dạng kết hợp hai loại này

+ Máy giặt, máy sấy và các dạng kết hợp hai loại này;

+ Máy rửa chén bát

+ Lò

+ Máy đun nước nóng và các thiết bị lưu trữ nước nóng

+ Các nguồn chiếu sáng

+ Thiết bị điều hòa không khí

Chỉ thị 92/75/EEC về thông tin nhãn mác và sản phẩm tiêu chuẩn đối với việc tiêu thụ năng lượng và các nguồn lực khác của đồ dùng gia đình, có sẵn tại:

http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l32004.htm

- **Các chất nguy hiểm**



Việc ghi nhãn các chất nguy hiểm phải biểu thị thông tin sau:

+ Tên của chất liệu

+ Nguồn gốc của chất liệu này (tên và địa chỉ của nhà sản xuất hoặc nhà phân phối)

+ Biểu tượng nguy hiểm và dấu hiệu nguy hiểm liên quan đến việc sử dụng chất liệu này

+ Tham khảo về các rủi ro đặc biệt phát sinh từ các mối nguy hiểm đó.

Các kích thước của nhãn hiệu không được nhỏ hơn một tờ A8 tiêu chuẩn (52 x 74mm), và mỗi biểu tượng phải chiếm ít nhất 1/10 diện tích bề mặt của nhãn. Các nước thành viên có thể yêu cầu sử dụng ngôn ngữ quốc gia của họ trong việc ghi nhãn mác các chất nguy hiểm. Trường hợp bao bì quá nhỏ, nhãn mác có thể dán theo một số cách khác. Bao bì của các sản phẩm được coi là nguy hiểm nhưng không gây nổ cũng không độc hại có thể không cần ghi nhãn nếu sản phẩm này chứa một lượng nhỏ các chất nguy hiểm không gây nguy hiểm cho người sử dụng.

Các biểu tượng phải được sử dụng nếu chất này có thể được xác định là một trong những chất sau đây: gây nổ, chất oxy hóa, dễ cháy, độc hại, kích ứng độc hại, ăn mòn hoặc có hại cho môi trường. Ngoài các biểu tượng thích hợp, thùng chứa chất độc hại nên bao gồm một hình tam giác lớn lên để cảnh báo cho người kém thị lực chú ý đến hàm lượng chất độc hại. Cần lưu ý là chỉ thị này đã trải qua nhiều lần sửa đổi liên quan đến việc

đánh ký hiệu và ghi nhãn các chất bổ sung. Do vậy, nên tham khảo tất cả các tài liệu liên quan. Đặc biệt, cần lưu ý EU sẽ sớm triển khai thực hiện hệ thống hài hoà toàn cầu (GHS) về phân loại và ghi nhãn. Việc này sẽ dẫn đến những thay đổi về một số biểu tượng hóa học. Những phát triển mới nhất về GHS, co thể tham khảo các trang web: http://www.buyusa.gov/europeanunion/us_government_resources.html

Để biết thêm thông tin, tham khảo Chỉ thị 1967/548/EEC, liên quan đến việc phân loại, đóng gói và ghi nhãn các chất nguy hiểm tại:

http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l21276.htm

- **Các thiết bị có khả năng gây nổ**



Ngoài việc áp dụng dấu CE cho các sản phẩm theo chỉ thị này, cũng cần ghi dâu Ex, là một ký hiệu chuyên biệt bảo vệ cháy nổ. Cạnh dấu Ex sẽ có một biểu tượng chỉ rõ nhóm hoặc chủng loại sản phẩm như quy định trong chỉ thị. Chỉ thị 94/9/EC có sẵn tại: http://europa.eu.int/comm/enterprise/atex/direct/text94-9-en.pdf

- **Thiết bị ngoài trời phát tiếng ồn**



Các máy móc sử dụng ngoài trời cần phải đánh dấu CE. Mẫu nhãn bắt buộc ở trên ghi rõ các mức độ phát tiếng ồn.

Chỉ thị 2000/14/EC của Nghị viện châu Âu và của Hội đồng ngày 08/2000 về các mức ước lượng liên quan đến việc phát tiếng ồn ra môi trường của thiết bị sử dụng ngoài trời nêu trong luật của các quốc gia thành viên có sẵn tại:

http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l28048.htm

- **Vật liệu bao bì**

Chỉ thị EU về Bao bì và chất thải bao bì đã hài hòa luật pháp của các quốc gia thành viên liên quan đến thành phần vật liệu đóng gói bao bì và quản lý chất thải bao bì. Thành phần vật liệu bao bì được đề cập trong một loạt các tiêu chuẩn toàn EU. Đối với việc quản lý chất thải bao bì thông qua các mục tiêu tái chế và các hệ thống thu gom và tái chế, các nước thành viên đã tự nguyện áp dụng việc đánh ký hiệu đề cập trong báo cáo sau đây: http://www.buyusainfo.net/docs/x_6455675.pdf

Bao bì gỗ: EU đã thông qua luật để đảm bảo kiểm soát dịch hại trong bao bì gỗ. Việc đánh ký hiệu cho các vật liệu sử dụng dựa theo biểu tượng tuân thủ Công ước Bảo vệ thực vật quốc tế.

Các yêu cầu đối với vật liệu bao bì bằng gỗ:

http://europa.eu.int/comm/food/plant/organisms/imports/special_en.htm

➢ **Các ký hiệu và nhãn mác tự nguyện**

- **Biểu tượng hình tách/nĩa - Cup/Fork Symbol**



Vật liệu sử dụng trong sản phẩm an toàn khi tiếp xúc với thực phẩm cho dù được làm bằng kim loại, gốm sứ, giấy và bìa và nhựa.

Các nhà sản xuất các hộp đựng, dĩa, tách và các đồ vật khác để chứa đụnh thực phẩm cần phải kiểm tra việc tuân thủ các yêu cầu an toàn hóa chất của EU. Việc sử dụng biểu rtượng này chứng tỏ việc tuân thủ các yêu cầu này.

Cần thông tin chi tiết, xin tham khảo thêm:

+ http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2004/l_338/l_33820041113en00040017.pdf

+ http://ec.europa.eu/comm/food/food/chemicalsafety/foodcontact/legisl_list_en.htm#02-72

- **Nhãn sinh thái – Eco-Label**

Chương trình Nhãn sinh thái châu Âu giúp người tiêu dùng châu Âu dễ dàng xác định các sản phẩm xanh được chấp nhận chính thức trên toàn Liên minh châu Âu, Na Uy, Iceland và Liechtenstein. Được giới thiệu vào năm 1992, nhãn sinh thái thông tin cho khách hàng rằng các sản phẩm được đánh dấu này đáp ứng các tiêu chí thân thiện với môi trường cụ thể áp dụng cho các hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng hàng ngày.

Chương trình Eco-label gần đây đã được mở rộng để bao gồm thêm các sản phẩm cá và thủy hải sản. Điều này có nghĩa rằng các sản phẩm có nhãn sinh thái đã được sản xuất theo các tiêu chuẩn môi trường cụ thể.

Biểu tượng này có áp dụng cho 27 nhóm sản phẩm và dịch vụ sau đây:

Nệm	Bóng đèn	Chất rửa chén dĩa bằng tay
Sơn và vecni trong nhà	Chất tẩy rửa cho máy rửa chén dĩa	Tủ lạnh
Sản phẩm dệt	Máy hút bụi	Chất liệu phủ sàn cứng
Dịch vụ Khu cắm trại	Máy rửa chén dĩa	Xà phòng và dầu gội
Bột giặt chất tẩy rửa	Máy tính cá nhân	Bơm nhiệt
Giấy vệ sinh		Chất cải thiện đất

Dịch vụ lưu trú du lịch Giấy photocopy, giấy ảnh Dầu nhờn	Máy tính xách tay Giày dép Đồ nội thất Các sản phẩm giấy in	Các sản phẩm tẩy rửa gia dụng Tivi Máy giặt

- **Dấu Green Dot**

Hệ thống Green Dot là một chương trình trong đó các cơ quan tham gia phối hợp thu gom, phân loại và thu hồi bao bì đã sử dụng. Hệ thống này được thực hiện theo các luật bao bì quốc gia (gắn với các nhà sản xuất bao bì, các nhà bán lẻ và nhập khẩu), và cần lưu ý là tất cả các hệ thống quốc gia tham gia đều hoạt động một cách độc lập. Tổ chức bảo trợ, PRO-Europe (http://www.pro-e.org/), chịu trách nhiệm quản lý hệ thống ghi nhãn Green Dot ở châu Âu. Hơn 460 tỷ mẫu bao bì được đánh dấu Green Dot đang được phân phối trên toàn thế giới.

- **Dấu ngôi sao năng lượng – Energy Star**

Energy Star là một chương trình dán nhãn tự nguyện để giúp người tiêu dùng xác định các thiết bị văn phòng đạt hiệu quả nhất về mặt năng lượng trên thị trường, chẳng hạn như máy tính, màn hình, máy in, máy fax, máy photocopy, máy quét và các thiết bị đa chức năng. Dấu Energy Star có thể được đặt trên các sản phẩm đáp ứng hoặc vượt quá các hướng dẫn liên quan đến hiệu quả về mặt năng lượng. Được khởi xướng bởi Hoa Kỳ, một thỏa thuận với EU

đã được ký kết vào tháng 12/2000 với mục tiêu phối hợp chương trình dán nhãn ở hai thị trường Hoa Kỳ và châu Âu. Thỏa thuận này đề ra một bộ các thông số hiệu quả năng lượng chung, với một biểu tượng chung co thể dùng như là một công cụ tiếp thị.

Để biết thêm thông tin, xin tham khảo: www.eccj.or.jp/ene-star/english/prog/

- **Nhãn E - 'E' Mark**



E-mark là một "giấy thông hành" đo lường để tạo điều kiện dịch chuyển tự do các hàng hóa đóng gói sẵn. Dấu hiệu này đảm bảo rằng một số loại chất lỏng và các chất khác, được xác định trong Chỉ thị 75/106/EEC và 76/211/EEC, đã được đóng gói theo trọng lượng hoặc khối lượng phù hợp với các chỉ thị này. Mặc dù việc tuân thủ này là không bắt buộc, luồng dịch chuyển tự do khắp EU sẽ được bảo đảm cho các sản phẩm đóng gói sẵn tuân theo các quy định của Chỉ thị này.

Hộp đựng có dấu E-mark cũng có dấu hiệu thể hiện trọng lượng hoặc khối lượng của sản phẩm, gọi là trọng lượng hoặc khối lượng"danh nghĩa". Nhà đóng gói (hoặc nhà nhập khẩu, nếu hộp đựng được sản xuất ngoài EU) có trách nhiệm đảm bảo rằng các hộp đựng đáp ứng được các yêu cầu của Chỉ thị trên. Trách nhiệm đối với việc đo lường và kiểm tra hàm lượng thực tế của các hộp đựng thuộc về nhà đóng gói hoặc nhà nhập khẩu.



Để biết thêm thông tin, xin tham khảo tại:

+ http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l32029.htm

+ http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l32003.htm

- **Dấu tái chế - Recycling Marks**



Dấu tái chế, dựa trên tiêu chuẩn quốc tế, có thể được tìm thấy trên các sản phẩm có mặt ở khắp châu Âu nhằm giúp người tiêu dùng nhận biết và tham gia các chương trình tái chế bao bì sản phẩm và vật liệu bao bì. Dấu hiệu này thường được sử dụng trên bao bì in, nhưng đôi khi được thực hiện trong các khuôn đúc sản phẩm thủy tinh, kim loại, giấy hoặc nhựa. Để biết thêm thông tin, xin tham khảo:

http://europa.eu.int/comm/environment/waste/waste_topics.htm

- **Đối với sản phẩm nhựa**



Biểu tượng trên là một ví dụ minh họa về cách thể hiện loại nhựa ghi trên một sản phẩm. Là một phần của hệ thống nhận diên tự nguyện của EU cho ngành nhựa, các dấu hiệu sau đây được sử dụng cho những loại chất dẻo phổ biến nhất (Quyết định 97/129 / EC):

Số EU	Viết tắt	Tên đầy đủ
1	PET	Polyethylene Terepthalate
2	HDPE	High Density Polyethylene
3	PVC	Poly Vinyl Chloride
4	LDPE	Low Density Polyethylene
5	PP	Polypropylene

6	PS	Polystyrene

- **Đối với các sản phẩm thủy tinh**

Không có biểu tượng trên toàn EU để chỉ tính chất co thể tái chế của thủy tinh. Tuy nhiên, trên cấp độ quốc gia chắc chắn nhiều biểu tượng được khuyến khích sử dụng. Hai biểu tượng trên chỉ là một mẫu nhỏ trong nhiều dâu hiệu hiện có để thể hiện khả năng tái chế.





Hàng nhập khẩu bị cấm và hạn chế

Biểu thuế hải quan đối ngoại chung của EU, TARIC, đã được thiết kế để hiển thị các quy tắc khác nhau áp dụng cho các sản phẩm cụ thể được nhập khẩu vào, và trong một số trường hợp, được xuất khẩu từ lãnh thổ hải quan của EU. Để xác định xem một sản phẩm có bị cấm hoặc bị hạn chế hay không, hãy kiểm tra sản phẩm đó trên TARIC với các mã sau đây:

- CITES: Công ước về buôn bán quốc tế các loài đang có nguy cơ tuyệt chủng
- PROHI: Hoãn nhập khẩu
- RSTR: Hạn chế nhập khẩu

Liên kết tham khảo chính:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/tariff_aspects/customs_tariff/inde x_en.htm

Quy định hải quan và thông tin liên hệ

Những nỗ lực điều tiết chủ yếu của Cục Thuế EU và Liên minh Hải quan :

➢ Sáng kiến hải quan điện tử

Thỏa thuận với Hải quan EU về phát triển và hiện đại hóa nhằm cải thiện và tạo thương mại thuận lợi cho các nước thành viên EU. Sáng kiến hải quan điện tử dựa trên ba phần sau đây của pháp luật

- An ninh và an toàn trong việc sửa đổi Bộ luật Hải quan, trong đó tin học hóa tất cả các thủ tục liên quan đến an ninh và an toàn ;
- Quyết định môi trường làm việc không dùng giấy tờ đối với hải quan và thương mại (Quyết định Hải quan điện tử) với khuôn khổ cơ bản và thời hạn chính cho các dự án hải quan điện tử.
- Luật hiện đại hóa cộng đồng hải quan (viết lại của Luật liên minh hải quan) cung cấp, hỗ trợ cho quá trình hình thành tin hoạc hóa hải quan.

Thông tin chi tiết tại :

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/policy_issues/electronic_customs_initiative/electronic_customs_legislation/index_en.htm

Trang chủ của Liên minh Thuế và Hải quan (TAXUD) :

http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm

➢ Xác định giá trị tính thuế hải quan

Hầu hết thuế hải quan và thuế giá trị gia tăng (VAT) được thể hiện như là một tỉ lệ phần trăm của giá trị hàng hóa được kê khai nhập khẩu. Do đó, cần thiết để xử lý các tiêu

chuẩn qui định trong việc thiết lập giá trị của hàng hóa, mà sau đó sẽ phục vụ cho việc tính thuế hải quan.

EU nhập khẩu một lượng lớn hàng hóa mỗi năm, việc định giá là cực kỳ quan trọng vì giá trị thương mại cần phải định lượng chính xác cho các mục đích sau:

- Phân tích chính sách kinh tế và thương mại
- Áp dụng các biện pháp chính sách thương mại
- Thu thuế nhập khẩu và thuế thích hợp
- Thống kê xuất khẩu và nhập khẩu

Những mục tiêu trên được đáp ứng bằng cách sử dụng một công cụ duy nhất – đó là các quy định về giá trị hải quan. EU áp dụng khái niệm quốc tế gọi là "trị giá hải quan"

Giá trị hàng hóa nhập khẩu là một trong ba "nhân tố của thuế" cung cấp cơ sở để đánh giá các khoản nợ hải quan, vốn là thuật ngữ kỹ thuật đối với số tiền thuế đã được thanh toán, những yếu tố khác là nguồn gốc của hàng hóa và biểu thuế hải quan.

Thông tin chi tiết tại:

- http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/index_en.htm
- http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/personal_tax/savings_tax/contact_points/
- Cơ quan hải quan Ba Lan:
- http://www.mf.gov.pl/en/customs-service/customs-service/history

Tiêu chuẩn

➢ Tổng quan

Sản phẩm được kiểm tra và chứng nhận theo các tiêu chuẩn ở nước xuất khẩu có thể sẽ phải bị kiểm tra lại và cấp lại giấy chứng nhận lại theo quy định của EU như là một phương pháp tiếp cận khác của EU nhằm bảo vệ sức khỏe và an toàn của người tiêu dùng và môi trường. Các sản phẩm không được quy định theo quy chế kỹ thuật cụ thể của EU luôn là đối tượng của Chỉ thị An toàn Sản phẩm chung của EU cũng như các quy định có thể bổ sung của quốc gia.

http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/index.cfm?fuseaction=directive.main

Pháp luật và các tiêu chuẩn của Liên minh châu Âu được thiết lập theo cách tiếp cận mới là làm hài hòa giữa các quốc gia thành viên và các nước khu vực kinh tế châu Âu nhằm cho phép sự lưu thông hàng hóa tự do. Một đặc điểm của phương pháp tiếp cận mới là đánh dấu CE. Danh sách các qui định tiếp cận mới xem tại website:

http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/index.cfm?fuseaction=directive.main

Qui định về luật tiếp cận mới có thể không còn giá trị vì khung pháp lý mới (NLF), có hiệu lực vào tháng 01 năm 2010, NLF được đưa ra để dùng như một bản kế hoạch chi tiết về luật đánh dấu CE trong hiện tại và tương lai. Từ năm 2011 pháp luật hiện hành đã được xem xét lại để phù hợp với các khái niệm NLF.

Tuy việc hài hòa hệ thống luật pháp các quốc gia EU có thể tạo điều kiện thuận lợi để tiếp cận từng thị trường các nước, các nhà sản xuất cần phải nhận thức được rằng các tiểu chuẩn bắt buộc và các tiêu chuẩn kỹ thuật (tự nguyện) cũng có thể xem như các rào cản thương mại nếu tiêu chuẩn nước nhập khẩu khác với các nước Liên minh châu Âu.

➢ Tiêu chuẩn nông nghiệp

Việc thiết lập hệ thống các nguyên tắc và tiêu chuẩn hài hòa của EU trong lĩnh vực thực

phẩm đã liên tục được thực hiện trong nhiều thập kỷ, cho đến tháng 1 năm 2002 một bộ luật chung thiết lập các quy định áp dụng đối với thực phẩm của EU mới được công bố. Đạo luật này đưa ra quy định bắt buộc về khả năng truy xuất chuỗi thực phẩm và thức ăn vào ngày 1 tháng 1 năm 2005. Để biết thông tin cụ thể về tiêu chuẩn nông nghiệp, hãy tham khảo trang web nước ngoài dịch vụ nông nghiệp tại:

- http://www.fas.usda.gov/posthome/Useu/
- http://www.usda-eu.org/trade-with-the-eu/eu-import-rules/certification/fairs-export-certificate-report/

➢ Các tổ chức tiêu chuẩn

Ủy ban Tiêu chuẩn hóa của Ba Lan (PKN) là cơ quan tạo ra các tiêu chuẩn cho Ba Lan. Kể từ khi Ba Lan gia nhập vào Liên minh châu Âu, các tiêu chuẩn của Ba Lan đã được điều chỉnh để phù hợp với tiêu chuẩn của châu Âu, một hệ thống dựa trên sự hài hòa với tiêu chuẩn quốc tế chung. PKN bán các tài liệu tiêu chuẩn điện tử tại địa chỉ: https://sklep.pkn.pl/.

Việc thiết lập các tiêu chuẩn EU là một quá trình dựa trên sự đồng thuận sáng kiến của các ngành công nghiệp hoặc ủy quyền bởi Ủy ban châu Âu và được thực hiện theo tiêu chuẩn của các cơ quan độc lập, các hoạt động ở cấp quốc gia, châu Âu và quốc tế. Ngoài ra còn có những khuyến khích cho các tổ chức phi chính phủ, chẳng hạn như nhóm ngành liên quan đến môi trường và người tiêu dùng nhằm khuyến khích tích cực tham gia vào quá trình xây dựng tiêu chuẩn cho châu Âu.

Nhiều tiêu chuẩn ở EU được thông qua từ cơ quan tiêu chuẩn quốc tế như Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế ISO. Việc soạn thảo các tiêu chuẩn EU cụ thể được thực hiện bởi ba tổ chức tiêu chuẩn châu Âu sau:

- CENELEC, Ủy ban Tiêu chuẩn Điện tử châu Âu: http://www.cenelec.eu/

- ETSI, Viện Tiêu chuẩn Viễn thông châu Âu: http://www.etsi.org/
- CEN, Uỷ ban Tiêu chuẩn hoá châu Âu: http://www.cen.eu/Pages/default.aspx

Các tiêu chuẩn được tạo ra hay điều chỉnh bởi những chuyên gia thuộc các Hội đồng Kỹ thuật hoặc các Nhóm Công tác. Các thành viên của CEN và CENELEC là các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia của các nước thành viên, vốn có "những hội đồng phản chiếu" để điều hành và tham gia vào quá trình chuẩn hóa các quy định của EU. Các tiêu chuẩn CEN và CENELEC được bán bởi các cơ quan tiêu chuẩn của từng quốc gia thành viên. ETSI khác ở chỗ nó cho phép đối tượng tham gia trực tiếp tại các ủy ban kỹ thuật từ các công ty không thuộc EU có lợi ích ở châu Âu và đưa một số tiêu chuẩn cá nhân lên website mà không mất phí. Ngoài ba tiêu chuẩn của các tổ chức đang phát triển thì Ủy Ban châu Âu đóng một vai trò quan trọng trong việc tiêu chuẩn hóa các công ty nhỏ và vừa cùng với các tổ chức phi chính phủ như nhóm liên quan đến môi trường và người tiêu dùng. Ủy ban cũng cung cấp tiền cho các cơ quan tiêu chuẩn thực hiện nhiệm vụ phát triển tiêu chuẩn hài hòa ở các nước liên minh châu Âu. Có thể tham khảo thêm thông tin qua website:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/standardisation-requests/index_en.htm

Do EU đẩy mạnh xúc tiến trong hệ thống quy định và tiêu chuẩn cũng như nguồn tài trợ hào phóng cho sự phát triển, cơ chế tiêu chuẩn của EU đã phát triển ngày càng sâu rộng vượt qua ngoài biên giới EU bao gồm cả các thành viên liên kết (những quốc gia hy vọng sẽ trở thành thành viên đầy đủ của EU trong tương lai) như Albani, Belarus, Israel và Morocco. Một hình thức khác được gọi là "cơ quan tiêu chuẩn hóa đối tác" gồm tổ chức tiêu chuẩn của Mongolia, Kyrgyzstan và Úc, không có khả năng trở thành thành viên của CEN vì lý do chính trị hay địa lý. Để biết thêm về những gì CEN và CENELEC sẽ chuẩn hóa trong tương lai, hãy truy cập trang web của họ. Khác với các kế hoạch công tác hàng năm, trang "what we do" của CEN cung cấp cái nhìn tổng quan các hoạt động tiêu chuẩn

theo đối tượng. CEN và CENELEC cung cấp khả năng tìm kiếm tương ứng với dữ liệu của họ. Cổng thông tin của ETSI sẽ giới thiệu các hoạt động đang diễn ra: http://portal.etsi.org/Portal_Common/home.asp

Với sự cần thiết phải thích nghi nhanh hơn nữa để đáp ứng nhu cầu thị trường, các tổ chức tiêu chuẩn châu Âu đang tìm kiếm những "nhà chuyển giao mới" với sản phẩm tiêu chuẩn được giao trong khoảng thời gian ngắn hơn. Trong khi đó một vài nhà chuyển giao mới này được liên kết với pháp luật EU, với kỳ vọng sẽ phục vụ như là cơ sở tiêu chuẩn cho toàn EU.

Thông tin chi tiết tại: http://www.cen.eu/Pages/default.aspx

Hệ thống tiêu chuẩn hóa và chiến lược châu Âu đã được xem xét lại trong năm 2011 và 2012. Quy định 1025 về các tiêu chuẩn mới đã được thông qua vào tháng 11/2012, làm rõ mối quan hệ giữa các quy định và tiêu chuẩn và khẳng định vai trò của 03 cơ quan tiêu chuẩn Châu Âu trong việc phát triển các tiêu chuẩn hài hoà EN. Đối với các sản phẩm thông tin, truyền thông và công nghệ (ICT), tầm quan trọng của tính tương hợp các tiêu chuẩn đã được công nhận. Thông qua một cơ chế mới được thành lập, "Platform Committee" (Ủy ban chính sách) báo cáo để Ủy ban châu Âu sẽ quyết định phân bổ từ các diễn đàn và các tập đoàn có thể được chấp nhận đối với các tiêu chuẩn mua sắm công. Các cơ quan tiêu chuẩn châu Âu được khuyến khích nâng cao hiệu quả trong ban hành các chính sách và các bên có liên quan trong hệ thống tiêu chuẩn châu Âu. Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/standardisation-policy/index_en.htm

Đánh giá sự phù hợp

Đánh giá sự phù hợp là một bước bắt buộc đối với các nhà sản xuất trong việc tuân thủ

pháp luật EU. Mục đích chung của việc đánh giá là để đảm bảo tính thống nhất sự phù hợp của các khâu từ thiết kế đến sản xuất nhằm tạo điều kiện cho việc chấp nhận sản phẩm cuối cùng được dễ dàng hơn. Luật pháp EU cung cấp cho các nhà sản xuất sản phẩm một số lựa chọn để đánh giá sản phẩm phù hợp tùy thuộc vào mức độ rủi ro liên quan đến việc sử dụng sản phẩm của họ. Trình tự từ cấp giấy chứng nhận, kiểm tra loại sản phẩm, kiểm soát chất lượng sản xuất có thể tham khảo qua website của Ủy ban châu Âu: http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/

Để thúc đẩy thị trường chấp nhận sản phẩm cuối cùng, có nhiều chương trình đánh giá sự phù hợp tự nguyện. Hệ thống chứng nhận của CEN là Keymark. CENELEC và ETSI không cung cấp dịch vụ đánh giá phù hợp.

Chứng nhận sản phẩm

Tại Ba Lan, tổ chức đứng đầu trong thử nghiệm và chứng nhận là Trung tâm Kiểm tra và Chứng nhận Ba Lan (PCBC). Với hơn 50 năm kinh nghiệm, tổ chức này cũng chứng nhận cho các hệ thống quản lý và thực hiện các khóa đào tạo nhân viên. PCBC là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế và châu Âu hoạt động trong lĩnh vực quản lý chất lượng, đánh giá sự phù hợp của sản phẩm và hệ thống và chứng nhận đào tạo.

PCBC hoạt động trong các phạm vi sau:

- Chứng nhận các hệ thống quản lý (cấp giấy chứng nhận PCBC và IQNet);
- Đánh giá sự phù hợp của sản phẩm và hệ thống quản lý theo thông báo;
- Chứng nhận đối với các nhãn tự nguyện: B, Q, EKO, Ecolabel;
- Chứng nhận trang trại sinh thái;
- Chứng nhận tổ chức cán bộ;

- Kiểm tra sản phẩm;
- Tổ chức huấn luyện và nâng cao tay nghề cho nhân viên trong lĩnh vực chất lượng (thử nghiệm, chứng nhận, công nhận);
- Hợp tác quốc tế

Thông tin chi tiết tại: http://www.pcbc.gov.pl/en/english

Để bán sản phẩm trên thị trường EU của 28 nước thành viên cũng như Na Uy, Liechtenstein và Iceland, các nhà xuất khẩu được yêu cầu phải áp dụng ghi nhãn CE bất cứ khi nào sản phẩm của họ được bảo vệ bởi pháp luật về một sản phẩm cụ thể. Luật ghi nhãn CE cho sản phẩm đưa ra cho các nhà sản xuất một số lựa chọn và yêu cầu quyết định để xác định an toàn/vấn đề sức khỏe cần được giải quyết, với mức đánh giá nào là thích hợp nhất cho quá trình sản xuất, và có hoặc không sử dụng tiêu chuẩn EU một cách hài hòa. Không có cách nào dễ dàng cho các nhà xuất khẩu hiểu và trải qua quá trình ghi nhãn CE, nhưng hy vọng phần này cung cấp một số nền tảng và làm rõ thêm về vấn đề này.

Các sản phẩm sản xuất theo tiêu chuẩn thông qua CEN, CENELEC và ETSI và được công bố trên tạp chí Official Journal với các tiêu chuẩn hài hòa được coi là phù hợp đối với các yêu cầu và chỉ thị của EU. Nhà sản xuất sau đó áp dụng cách ghi nhãn hàng hóa CE để tuyên bố về sự phù hợp. Với việc ghi nhãn CE, sản phẩm sẽ được phép lưu hành tự do trong khối EU. Nhà sản xuất có thể lựa chọn không sử dụng các tiêu chuẩn hài hòa của EU nhưng phải chứng minh được sản phẩm đáp ứng được sự cần thiết về an toàn và các quy định thực hiện. Rào cản thương mại xảy ra trong quá trình thiết kế hơn là khi tiêu thụ trên thị trường, tiêu chuẩn được phát triển bởi các tổ chức tiêu chuẩn hóa liên quan châu Âu, và khi các công ty nước ngoài không có quyền tiếp cận quá trình chuẩn hóa thông qua sự hiện diện của châu Âu.

Ghi dấu nhãn CE chủ yếu biểu thị cho các cơ quan kiểm soát quốc gia của các nước

thành viên, và sử dụng nó đơn giản hóa các nhiệm vụ giám sát thị trường thiết yếu của sản phẩm điều chỉnh. Do việc giám sát thị trường còn thiếu sót, nên EU đã thông qua Khuôn khổ pháp lý mới, có hiệu lực vào năm 2010. Khuôn khổ pháp lý mới giống như một kế hoạch chi tiết cho tất cả các luật đánh dấu CE, các định nghĩa về sự hài hòa, trách nhiệm, giám sát thị trường và sự cấp phép của châu Âu.

Ghi nhãn CE không chứa thông tin chi tiết kỹ thuật về sản phẩm, nhưng phải có đủ thông tin cho phép các thanh tra theo dõi và kiểm tra sản phẩm nhằm xác định được nhà sản xuất hoặc đại diện được uỷ quyền thành lập tại EU. Thông tin chi tiết này không cần xuất hiện bên cạnh ghi nhãn CE, mà là trên tờ khai phù hợp (do nhà sản xuất hoặc được ủy quyền đại lý phải có khả năng cung cấp bất kỳ lúc nào, cùng với các tập tin kỹ thuật của sản phẩm), hoặc các tài liệu kèm theo sản phẩm.

Cấp phép

Kiểm tra độc lập và chứng nhận của các phòng thí nghiệm được biết đến như là những cơ quan quốc gia có thẩm quyền cấp phép chính thức trong việc kiểm tra và chứng nhận theo các yêu cầu của EU.

“Cơ quan Cấp phép Châu Âu” (http://www.european-accreditation.org) là một tổ chức đại diện cho cơ quan cấp phép quốc gia được công nhận. Cơ quan phê chuẩn châu Âu được mở tại những quốc gia thuộc khu vực địa lý châu Âu và hoạt động theo một hệ thống phê chuẩn tương thích với các tiêu chuẩn EN và ISO/IEC.

Công bố quy định kỹ thuật

Tạp chí Official Journal là công báo chính thức công bố các quy chuẩn kỹ thuật của Liên minh châu Âu. Công báo được xuất bản hàng ngày trên internet và bao gồm cả luật dự thảo và luật đã được thông qua cũng như án lệ, các nghiên cứu của các hội đồng v.v… Website liên kết: http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?ihmlang=en

Official Journal liệt kê các số tham chiếu tiêu chuẩn liên quan đến pháp luật:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/harmonised-standards/index_en.htm

Quy định kỹ thuật quốc gia được công bố trên trang web của Ủy ban để cho phép các quốc gia khác và các bên quan tâm để nhận xét. Website liên kết:

http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index_en.htm

Các nước thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) phải tuân thủ Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBTAgreement) nhằm báo cáo với WTO tất cả các quy định kỹ thuật được đề xuất có thể ảnh hưởng đến thương mại với các nước thành viên khác.

Các yêu cầu của EU

- **Ghi nhãn và đánh dấu**

Các nhà sản xuất nên nhớ rằng, ngoài các đề án bắt buộc và tự nguyện ghi nhãn của EU, đề án tự nguyện ghi nhãn của các quốc gia vẫn có thể được áp dụng. Các đề án có thể được đánh giá cao bởi người tiêu dùng, và do đó, trở thành không thể thiếu cho các mục đích tiếp thị.

Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng tất cả các yêu cầu dán nhãn đều theo đơn vị hệ mét (m), việc ghi nhãn kép cũng được chấp nhận. Sử ngôn ngữ trên nhãn là chủ đề của Ủy ban Truyền thông, khuyến khích thông tin đa ngôn ngữ, trong khi vẫn giữ quyền của các nước thành viên yêu cầu sử dụng ngôn ngữ của nước tiêu thụ.

EU yêu cầu một số sản phẩm phải được bán với số lượng được tiêu chuẩn hóa. Chỉ thị 2007/45/EC của Hội đồng đã điều chỉnh bao bì của rượu vang và rượu mạnh trên toàn EU. Các quy chuẩn hiện tại của quốc gia sẽ được hủy bỏ với một số ngoại lệ cho các nhà

sản xuất trong nước. Xem thêm tại website:

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/legal-metrology-and-prepack/prepacked-products/index_en.htm

➢ **Nhãn sinh thái**

Nhãn sinh thái EU là loại nhãn tự nguyện mà các nhà xuất khẩu có thể trình bày trên các sản phẩm đáp ứng được tiêu chuẩn cao đối với việc bảo vệ môi trường. Nhãn sinh thái là một công cụ tiếp thị nhằm khuyến khích người tiêu dùng mua các sản phẩm thân thiện với môi trường. Tiêu chuẩn cho việc trình bày nhãn sinh thái rất nghiêm ngặt bao gồm toàn bộ vòng đời của sản phẩm từ khâu sản xuất, sử dụng và tiêu hủy. Những tiêu chí này được xem xét lại 3 - 5 năm/lần để đưa thêm vào cho phù hợp với quy trình sản xuất. Hiện đang có 13 nhóm sản phẩm khác nhau và hơn 17.000 loại giấy phép được cấp.

Đơn xin trình bày nhãn sinh thái cần được gửi trực tiếp đến cơ quan có thẩm quyền của các nước thành viên nơi sản phẩm được bán. Lệ phí áp dụng từ 275 euro đến 1.600 euro tùy thuộc vào yêu cầu kiểm tra để xác minh sản phẩm có đủ điều kiện hay không, mức phí hàng năm sử dụng logo thông thường từ 480 đến 2.000 USD, với giảm 20% cho các công ty đã đăng ký qua Chương Trình Đánh giá và Quản lý Sinh thái của Liên Minh Châu Âu (EU Eco-Management and Audit Scheme (EMAS)) hoặc được cấp giấy chứng nhận theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 14001. Có thể chiết khấu cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Thông tin tham khảo thêm tại website:

http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/index_en.htm

➢ **Thông tin liên hệ**

- **CEN – Ủy ban châu Âu về Tiêu chuẩn hóa và xử lý các tiêu chuẩn khác**

Địa chỉ: Avenue Marnix 17

B – 1000 Brussels, Bỉ

Điện thoại: 32.2.550.08.11

Fax: 32.2.550.08.19

Website: http://www.cen.eu

- **CENELEC – Ủy ban châu Âu về Tiêu chuẩn kỹ thuật điện**

Địa chỉ: Avenue Marnix 17

B – 1000 Brussels, Bỉ

Điện thoại: 32.2.519.68.71

Fax: 32.2.519.69.19

Website: http://www.cenelec.eu

- **ETSI – Viện Tiêu chuẩn viễn thông châu Âu**

Địa chỉ: Route des Lucioles 650

F – 06921 Sophia Antipolis Cedex, Pháp

Điện thoại: 33.4.92.94.42.00

Fax: 33.4.93.65.47.16

Website: http://www.etsi.org

- **SBS – Tiêu chuẩn doanh nghiệp nhỏ**

Địa chỉ: 4, Rue Jacques de Lalaing

B-1040 , Bỉ

Điện thoại: +32.2.285.07.27

Website: under development (http://www.ueapme.com/spip.php?rubrique220)

- **ANEC - Các Hiệp hội châu Âu cho phối hợp với người tiêu dùng đại diện trong tiêu chuẩn hóa**

Địa chỉ: Avenue de Tervuren 32, Box 27

B – 1040 Brussels, Bỉ

Điện thoại: 32.2.743.24.70

Fax: 32.2.706.54.30

Website: http://www.anec.org

- **ECOS – Tổ chức tiêu chuẩn hóa môi trường thành thị chau Âu**

Địa chỉ: Rue d'Edimbourg 26

B – 1050 Brussels, Bỉ

Điện thoại: 32.2.894.46.55

Fax: 32.2.894.46.10

Website: http://www.ecostandard.org

- **EOTA – Tổ chức đánh giá kỹ thuật châu Âu (đối với sản phẩm xây dựng)**

Địa chỉ: Avenue des Arts 40

B – 1040 Brussels, Bỉ

Điện thoại: 32.2.502.69.00

Fax: 32.2.502.38.14

Website: http://www.eota.be/

- **Website EU**

+ Cơ sở dữ liệu thuế hải quan trực tuyến (TARIC):

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/tariff_aspects/customs_tariff/index_en.htm

+ Cộng đồng hiện đại hóa mã hải quan (MCCC):

http://europa.eu/legislation_summaries/customs/do0001_en.htm

+ Cơ quan hóa chất châu Âu (ECHA): http://echa.europa.eu

+ Liên minh thuế và hải quan:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/index_en.htm

+ An ninh và an toàn bổ sung sửa đổi Luật Hải quan (EC) – Quy định 648/2005

http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:117:0013:0019:en:PDF

+ Sáng kiến hải quan điện tử: Quyết định số 70/2008/EC

http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:023:0021:0026:EN:PDF

+ Quy định hiện đại hóa mã số hải quan cộng đồng (EC) 450/2008:

  http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:145:0001:0064:EN:PDF

+ Luật liên quan đến sáng kiến hải quan điện tử:

  http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/policy_issues/electronic_customs_initiative/electronic_customs_legislation/index_en.htm

+ Thông tin hỗ trợ xuất khẩu

  http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.html

+ Định giá hải quan như thế nào?

  http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/european/index_en.htm

+ Hải quan và an ninh: Hai hệ thống và đề nghị sửa đổi Luật cộng đồng hải quan

  http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/policy_issues/customs_security/index_en.htm

+ Luật hải quan cộng đồng – Quy định số) 648/2005 EC

  http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:117:0013:0019:en:PDF

+ Tờ khai trước khi hàng đến/trước khi hàng đi

  http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/general/prearrival_predeparture/index_en.htm

+ AEO – Doanh nghiệp được ủy quyền

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/policy_issues/customs_security/aeo/index_en.htm

+ Thông tin liên hệ với cơ quan hải quan quốc gia:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/personal_tax/savings_tax/contact_points/index_en.htm

+ Luật tiếp cận mới

http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/index.cfm?fuseaction=directive.main

+ Cenelec, Ủy ban châu Âu về tiêu chuẩn kỹ thuật điện:

http://www.cenelec.eu/

+ ETSI, Viện tiêu chuẩn viễn thông châu Âu:

http://www.etsi.org/

+ CEN, Ủy ban châu Âu về tiêu chuẩn hóa và xử lý các tiêu chuẩn

http://www.cen.eu/cen/Pages/default.aspx

+ Tiêu chuẩn hóa – nhiệm vụ:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/standardisationrequests/index_en.htm

+ ETSI –Cổng thông tin tiêu chuẩn hóa

http://portal.etsi.org/Portal_Common/home.asp

+ CEN – Các diễn đàn khu vực:

http://www.cen.eu/work/areas/Pages/default.aspx

+ CEN – Tìm kiếm tiêu chuẩn: http://esearch.cen.eu/esearch/

+ Nando (Tổ chức, phương pháp tiếp cận mới Thông báo và chỉ định) Hệ thống thông tin:

  http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/

+ Thỏa thuận công nhận lẫn nhau (MRAs):

  http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/index.cfm?fuseaction=mra.main

+ Hợp tác công nhận châu Âu:

  http://www.european-accreditation.org/home

+ Eur-Lex – Truy cập luật liên minh châu Âu:

  http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm

+ Số tham khảo tiêu chuẩn liên quan đến pháp luật:

  http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/harmonisedstandards/index_en.htm

+ Quy định kỹ thuật quốc gia

  http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index_en.htm

+ Đo lường, trước khi đóng gói và kích thước gói

  http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/legal-metrology-and-prepack/prepackedproducts/index_en.htm

+ Trang chủ nhãn sinh thái châu Âu

http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/

+ Tổng quan về Đánh dấu, ghi nhãn và đóng gói EU

http://buyusainfo.net/docs/x_366090.pdf

+ Catalogue nhãn sinh thái:

http://www.eco-label.com/default.htm

- **Website Ba Lan**

+ Bộ Kinh tế Ba Lan, Cơ quan kiểm soát xuất khẩu: www.mg.gov.pl

+ Bộ Tài chính: http://www.mf.gov.pl/

+ Trung cấp cấp phép Ba Lan: http://www.pca.gov.pl/english/

+ Trung tâm kiểm tra và chứng nhận Ba Lan (PCBC) http://www.pcbc.gov.pl/english/

+ Ủy ban Tiêu chuẩn hóa Ba Lan: http://www.pkn.pl

+ Hợp tác quốc tế (PKN): http://www.pkn.pl/?pid=en_int_cooperation

Chương 6: Môi trường đầu tư

Mở cửa đầu tư nước ngoài

Ba Lan chào đón đầu tư nước ngoài không những bởi nguồn vốn, tăng trưởng và việc làm, mà còn là một phương tiện để chuyển giao công nghệ, nghiên cứu & phát triển (R&D), và hội nhập vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Đến cuối năm 2012, theo IMF và dữ liệu ngân hàng quốc gia Ba Lan, Ba Lan đã thu hút được khoảng 235 $ tỷ đồng (cộng dồn) vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), chủ yếu từ Tây Âu và Hoa Kỳ. Các doanh nghiệp nước ngoài được truy cập không giới hạn vào thị trường Ba Lan. Tuy nhiên, luật pháp Ba Lan giới hạn quyền sở hữu nước ngoài trong các ngành chiến lược, và vẫn hạn chế nước ngoài mua bất động sản, đặc biệt là đất nông nghiệp.

Ba Lan đưa ra hàng loại cải cách trong những năm gần đây để cải thiện môi trường đầu tư nước ngoài và trong nước. Tháng 4/2014, chính phủ Ba Lan phê duyệt "Chương trình phát triển doanh nghiệp 2020" - Program Rozwoju Przedsiebiorczosci do 2020, nhằm mục đích tạo ra môi trường kinh doanh thân thiện cho các doanh nghiệp cũng như hỗ trợ R&D, các dự án đổi mới và hợp tác giữa doanh nghiệp và giới học viện.

Ba Lan cũng cải thiện quản lý đăng ký bất động sản và luật mua sắm công. Chính quyền địa phương và nhà nước đang thực hiện chương trình đăng ký "một cửa" đối với các doanh nghiệp mới. Mặc dù có nhiều cải cách, nhiều nhà đầu tư nước ngoài vẫn phàn nàn về thủ tục hành chính rườm rà và quá nhiều quy định. Quốc hội thành lập ủy ban thường trực vào cuối năm 2012 để đẩy nhanh tiến độ trong việc bãi bỏ các quy định tại Ba Lan.

➢ Luật /Quy định đối với FDI

Khung pháp lý cơ bản đối với việc thành lập và hoạt động công ty tại Ba Lan, bao gồm các công ty có vốn đầu tư nước ngoài được thể hiện trong bộ Luật Thương mại doanh

nghiệp. Luật này cung cấp cho việc thành lập các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, hoặc quan hệ đối tác (ví dụ, quan hệ đối tác hạn chế cổ phần, xí nghiệp hợp doanh chuyên nghiệp). Những hình thức hợp tác có sẵn cho các nhà đầu tư nước ngoài đến từ EU hay các nước thành viên của Khu vực Thương mại tự do châu Âu (EFTA) hoặc từ những nước có đặc quyền thương mại với Ba Lan.

Các nhà đầu tư nước ngoài được bảo đảm đối xử như công ty trong nước. Với một số ngoại lệ, các công ty không có công ty con được thành lập trong EU trước ngày 1/5/2004, nhưng vẫn có kế hoạch triển khai hoạt động kinh doanh tại Ba Lan phải tuân thủ tất cả các quy định của EU, và có thể không được hưởng lợi ích từ những đặc quyền mà các công ty trong EU được hưởng. Nhà đầu tư nước ngoài không có hộ khẩu thường trú và quyền được làm việc tại Ba Lan có thể bị hạn chế tham gia hoạt động công ty hằng ngày tại Ba Lan.

Theo luật đăng ký Tòa án quốc gia vào tháng 10/1997, tất cả công ty, quan hệ đối tác thương mại và các doanh nghiệp tư nhân phải được liệt kê trong sổ Đăng ký doanh nghiệp , một phần của Luật đăng ký tòa án quốc gia do tòa án quận quản lý. Sổ đăng ký doanh ngiệp là tài liệu công. Luật sẽ xem xét từng trường hợp cụ thể để cấp phép hoặc từ chối (ví dụ, nếu tài liệu yêu cầu không nộp không đúng hạn hoặc trên cơ sở an ninh quôc gia)

Theo Luật về Tự do hoạt động kinh tế, văn phòng chi nhánh được đăng ký tại cơ quan Đăng ký tòa án quốc gia theo tên của nhà đầu tư nước ngoài, với ghi chú “chi nhánh tại Ba Lan”. Văn phòng chi nhánh có thể thực hiện bất kỳ hoạt động nào trong phạm vi kinh doanh của nhà đầu tư nước ngoài thành lập chi nhánh đó. Ngược lại, văn phòng đại diện phải hạn chế các hoạt động của mình về xúc tiến và quảng cáo cho các nhà đầu tư mẹ nước ngoài. Văn phòng đại diện phải đăng ký với Bộ Kinh tế.

- **Khuyến khích công nghiệp**

Chính phủ Ba Lan đưa ra một số chương trình để kích thích đầu tư đặt mục tiêu cho các lĩnh vực bao gồm: chính sách năng lượng của Ba Lan đến năm 2030, chương trình ngành điện, chính sách của chính phủ nước cộng hòa Ba Lan đối với ngành công nghiệp dầu, và hoạt động khai thác mỏ tại Ba Lan giai đoạn 2007 – 2015. Đầu tư lớn được ưu tiên trong các lĩnh thuộc "Chương trình hỗ trợ các khoản đầu tư có tầm quan trọng đáng kể cho nền kinh tế của Ba Lan năm 2011 – 2020 ", cung cấp hỗ trợ cho các khoản đầu tư lớn để tạo ra công ăn việc làm trong các lĩnh vực ưu tiên gồm: ô tô, điện tử, hàng không, công nghệ sinh học, và các dịch vụ hiện đại (tài chính, thông tin và truyền thông, dịch vụ kinh doanh chuyên nghiệp). Chương trình cũng hỗ trợ cho nghiên cứu và phát triển (R&D).

Thông tin chi tiết tại:

http://www.paiz.gov.pl/governmental_grants

- **Hạn chế kiểm soát nước ngoài**

Ba Lan đưa ra giới hạn về sở hữu nước ngoài và vốn sở hữu nước ngoài bị hạn chế trong một số lĩnh vực. Luật pháp Ba Lan giới hạn công dân ngoài EU sở hữu 49% vốn cổ phần trong ngành vận tải hàng không, phát thanh, truyền hình và các ngành hoạt động trong sân bay và cảng biển. Chính phủ bãi bỏ luật yêu cầu sở hữu nhà nước của Hãng hàng không Ba Lan LOT và các chi nhánh vào tháng 7/2013. Do đó, PLL LOT S.A, Eurolot S.A và LS Airport Services S.A có thể được bán cho các tổ chức EU. Giấy phép và nhượng quyền trong sản xuất quốc phòng và quản lý cảng biển được cấp trên cơ sở quốc gia đối với nhà đầu tư từ các nước OECD. Theo Luật phát thanh truyền hình, các công ty phát thanh truyền hình chỉ có thể nhận được cấp phép nếu cổ phần sở hữu nước ngoài không vượt quá 49% và nếu đa số thành viên quản trị và ban giám sát là công dân Ba Lan và có hộ khẩu thường trú tại Ba Lan.

Trong lĩnh vực bảo hiểm, phải có ít nhất hai thành viên của ban quản lý, bao gồm chủ tịch phải biết nói tiếng Ba Lan.

Luật Tự do trong hoạt động kinh tế đòi hỏi các công ty phải được chính phủ nhượng quyền, cấp phép hoặc cho phép công ty hoạt động kinh doanh trong những lĩnh vực nhất định bao gồm: phát thanh truyền hình, hàng không, năng lượng, vũ khí/thiết bị quân sự, khai thác mỏ và các dịch vụ an ninh tư nhân. Theo Luật tự do trong hoạt động kinh tế, các giao dịch lớn phải được Bộ Tài chính cấp giấy phép (ví dụ như thành lập một công ty khi toàn bộ hoặc một phần hoạt động kinh doanh thuộc sở hữu của Ba Lan đóng góp bằng hiện vật cho một công ty sở hữu nước ngoài).

Luật pháp Ba Lan hạn chế đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực đất đai và bất động sản. Kể từ khi gia nhập vào EU năm 2004, công dân từ các nước thành viên EU, Iceland, Liechtenstein, Na Uy, và Thụy Sĩ được phép mua bất động sản phi nông nghiệp hoặc mua lại hoặc nhận cổ phần của công ty cổ phần bất động sản phi nông nghiệp tại Ba Lan. Những công dân này vẫn còn bị hạn chế trong việc mua lại đất nông nghiệp của Ba Lan. Tuy nhiên, theo các điều khoản khi gia nhập vào EU, Ba Lan sẽ loại bỏ gần như tất cả các hạn chế trong việc mua lại đất nông nghiệp của Ba Lan cho tất cả các công dân của các nước trên vào cuối tháng 5/2016.

Công dân từ các nước khác, ngoài EU, Iceland, Liechtenstein, Na Uy và Thụy Sĩ được phép mua một căn hộ 0,4ha (4.000 m^2) đất đô thị không hạn chế, hoặc ½ ha đất nông nghiệp với hạn chế xây dựng và hạn chế điều kiện theo các chương trình hỗ trợ của chính phủ. Để mua số lượng lớn bất động sản thương mại, công dân nước ngoài phải có được giấy phép của Bộ Nội vụ (với sự đồng ý của Bộ Quốc phòng và Bộ Nông nghiệp), theo quy định của Luật Mua lại bất động sản của nước ngoài. Doanh nghiệp nước ngoài có ý định mua bất động sản tại Ba Lan có thể sử dụng một giấy phép tạm thời từ Bộ Nội vụ, có giá trị hai năm kể từ ngày phát hành và trong giai đoạn này doanh nghiệp cần thu nhập giấy tờ chứng minh việc kinh doanh khả thi. Cấp phép có thể bị từ chối vì các lý do chính sách xã hội hoặc an ninh công cộng.

Người nước ngoài có thể cho thuê đất nông nghiệp.

➢ Chương trình tư hữu hóa

Sau hơn 20 năm tư hữu hóa, ngân khố hiện đang kiểm soát hoặc sở hữu số lượng cổ phần trong một số doanh nghiệp nhất định. Với một vài trường hợp ngoại lệ, chính phủ Ba Lan đã mời các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào các dự án tư hữu hóa quan trọng. Nhìn chung, các tiêu chí đấu thầu rõ ràng và có quá trình minh bạch. Có gần 50 doanh nghiệp nhà nước (SOEs) đã được phân loại như "chiến lược quan trọng", phần lớn trong số đó thuộc các lĩnh vực năng lượng, tài chính, và khai thác mỏ. Chính phủ dự định sẽ giữ quyền sở hữu cổ phần lớn trong các doanh nghiệp này, hoặc sẽ bán từng đợt cổ phần nhưng vẫn đảm bảo duy trì sự kiểm soát của nhà nước. Trong năm 2011, Ủy ban giám sát ngân hàng quốc gia (KNF) bắt đầu chương trình cung cấp cho vay đối với các tổ chức của Ba Lan, bao gồm một số thuộc cổ phần nhà nước để mua các ngân hàng sở hữu nước ngoài.

Vào cuối năm 2012, Bộ Tài chính thành lập Chương trình đầu tư Ba Lan (PIR). Chương trình này sử dụng các khoản thu tài sản tư nhân và chính phủ, bao gồm SOE để hợp tác đầu tư tài chính trong các lĩnh vực cơ sở hạ tầng, hóa chất, năng lượng, giao thông vận tải và ngành công nghiệp viễn thông.

➢ Luật cạnh tranh

Cơ quan chống độc quyền của Ba Lan, Văn phòng Cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng (UOKiK) đánh giá các giao dịch đầu tư và sáp nhập có liên quan đến cạnh tranh. Cơ quan này có nhiệm vụ xem xét mức ảnh hưởng của các giao dịch, hoặc ảnh hưởng đến thị trường Ba Lan. Theo Luật cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng, để tham gia vào các giao dịch phải được UOKiK cho phép nếu doanh số của năm trước khi sáp nhập vượt quá 1 tỉ euro trên toàn cầu hoặc 50 triệu euro tại Ba Lan. Luật quy định miễn trừ nghĩa vụ thông báo cho UOKiK trong một số tình huống nhất định, chẳng hạn như nếu doanh thu hàng năm tại Ba Lan của doanh nghiệp ở mức dưới 10 triệu euro trong hai năm trước đó,

hoặc nếu bên tham gia sáp nhập cũng có cùng mức vốn.

- **Xu hướng đầu tư**

Thị phần FDI trong lĩnh vực dịch vụ ngày càng gia tăng ở Ba Lan, mặc dù đất nước có cơ sở sản xuất rộng lớn. Một trong những dự án FDI lớn nhất được công bố tại Ba Lan trong năm 2013 là công ty dịch vụ hậu cần và bán lẻ của Hoa Kỳ sẽ được khai trương tại trung tâm Wroclaw và Poznan vào năm 2014 và 2015. Theo Cơ quan Thông tin và đầu tư Ba Lan (PAlilZ), số lượng các dự án đầu tư mới tăng mạnh trong các ngành ô tô, R&D, điện tử và hóa học.

Xếp hạng của Bloomberg trong năm 2013 công bố Ba Lan là nước Trung Âu tốt nhất để kinh doanh. Theo báo cáo của Ernst & Young's European Attractiveness, trong 3 năm tới Ba Lan sẽ là quốc gia thu hút đầu tư lớn thứ hai tại châu Âu, sau Đức.

Báo cáo "Doing Business 2014" của Ngân hàng Thế giới xếp hạng Ba Lan đứng thứ 45, tăng 3 bậc so với vị trí thứ 48 trong năm trước. Ba Lan đề cao việc kinh doanh dễ dàng bằng cách tạo thuận lợi để khởi đầu doanh ngiệp và có được giấy phép xây dựng. Tuy nhiên, báo cáo lưu ý, hệ thống thuế quan tại Ba Lan phức tạp và các quy tắc kinh doanh vẫn còn khá nặng nề, đặc biệt liên quan đến việc thành lập doanh nghiệp mới. Khảo sát triển vọng đầu tư thế giới của UNCTAD năm 2013 – 2015 xếp hạng Ba Lan đứng vị trí thứ 4 tại châu Âu và thứ 14 trên thế giới về điểm đến đầu tư nước ngoài.

Bảng 1: Bảng xếp hạng của Ba Lan về các chỉ số

Chỉ số	Năm	Xếp hạng	Địa chỉ trang web
Chỉ số nhận thức tham nhũng (Tổ chức minh bạch quốc tế)	2013	đứng thứ 38/177	http://www.transparency.org/cpi2013/results/

Chỉ số tự do kinh tế (Quỹ Di sản)	2013	đứng thứ 50/177	http://www.heritage.org/index/ranking
Chỉ số môi trường kinh doanh thuận lợi (Ngân hàng Thế giới)	2014	đứng thứ 45/189	http://www.doingbusiness.org/rankings
	2013	đứng thứ 48/189	
Chỉ số sáng tạo toàn cầu	2013	đứng thứ 49/142	www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener
GNI/đầu người (Ngân hàng thế giới)	2012	12.660 USD	http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD

Chính sách chuyển đổi và chuyển tiền

Trao đổi ngoại tệ được phổ biến rộng rãi thông qua các ngân hàng thương mại, cũng như các văn phòng ngoại hối. Thanh toán và gởi tiền bằng ngoại tệ có thể được thực hiện thông qua ngân hàng được phép hoạt động ngoại hối, và hầu hết các ngân hàng đều được cho phép. Nhà đầu tư nước ngoài không phải phàn nàn về những khó khăn đáng kể hoặc chậm trễ trong việc nhận lợi nhuận đầu tư như cổ tức, hoàn vốn, lãi suất và nợ tư nhân nước ngoài, thanh toán tiền thuê đất, tiền bản quyền, hoặc chi phí quản lý. Ngoại tệ có thể được tự do sử dụng để thanh toán tài khoản.

Việc tuân thủ đầy đủ Điều khoản VIII, Điều lệ quỹ về tự do hoá các giao dịch vãng lai của IMF. Luật Ngoại hối của Ba Lan được sửa đổi, hoàn toàn phù hợp với Luật của OECD.

Nhìn chung, giao dịch ngoại hối với EU, OECD và các nước khu vực kinh tế châu Âu

(EEA) được đối xử bình đẳng và không giới hạn.

Trừ những trường hợp hạn chế cần phải có giấy phép, người nước ngoài có thể chuyển tiền để thanh toán ra nước ngoài đối với hàng hóa hoặc dịch vụ và cũng có thể chuyển cổ phần thuộc lợi nhuận sau thế từ các hoạt động tại Ba Lan. Nhà đầu tư nước ngoài có thể tự do rút vốn ra khỏi Ba Lan. Hồi hương lợi nhuận và chi trả cổ tức được thực hiện mà không cần giấy phép. Tuy nhiên, một công ty Ba Lan (bao gồm công ty Ba Lan con của công ty nước ngoài) phải nộp thuế nhà thầu cho cơ quan thuế Ba Lan vào lúc chia cổ tức trừ khi hiệp ước đánh thuế hai lần có hiệu lực.

Quy định ngoại hối đòi hỏi các tổ chức phi ngân hàng kinh doanh ngoại hối hoặc hoạt động như là điểm ngoại hối gởi báo cáo điện tử đến Ngân hàng quốc gia Ba Lan (NBP) tại địa chỉ: http://sprawozdawczosc.nbp.pl/ .

- **Chính sách gửi tiền**

Ba Lan không cấm gửi tiền qua thị trường song song bằng cách sử dụng các công cụ chuyển nhượng. Tuy nhiên, trên thực tế, phương thức thanh toán này hiếm khi được sử dụng. Ba Lan chưa là thành viên của Lực lượng đặc nhiệm tài chính chống rửa tiền (FATF), và đang muốn trở thành thành viên của tổ chức này.

Sung công và bồi thường

Điều 21 của Hiến pháp Ba Lan khẳng định: “Việc sung công tài sản chỉ có thể được cho phép thực hiện vì các mục đích công cộng và phải bồi thường”. Luật quản lý đất đai và tước quyền sở hữu bất động sản quy định rằng tài sản bị sung công phải phù hợp với quy định của pháp luật , chẳng hạn như có liên quan đến xây dựng các công trình công cộng, an ninh quốc gia, hoặc các trường hợp khác theo qui định của lợi ích công. Chính phủ phải bồi thường đầy đủ theo giá trị thị trường của tài sản bị sung công.

Các thủ tục thu hồi đất đai để đầu tư xây dựng đường xá đã được tự do hóa và đơn giản hóa để đẩy mạnh việc mua bán tài sản. Hầu hết việc thu hồi đất để xây dựng đường bộ được giải quyết mà không có vấn đề. Tuy nhiên, có một số trường hợp không đạt được thỏa thuận về mức bồi thường dẫn đến các cuộc biểu tình/tranh luận về sung công và bồi thường.

Giải quyết tranh chấp

Hệ thống pháp luật Ba Lan bảo vệ doanh nghiệp ở mức có thể chấp nhận được, và đã có những thay đổi đáng kể trong thời gian rất ngắn. Ba Lan có luật thương mại, luật doanh nghiệp thương mại. Luật này cung cấp cơ sở cho các tổ chức, hoạt động, giải thể, phân chia hoặc chuyển đổi của các doanh nghiệp thương mại.

Công ước của Liên hiệp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế áp dụng cho tất cả các giao dịch kinh doanh xuyên biên giới hàng ngày tại các nước Tây Âu và Ba Lan. Do đó, hầu hết các loại giao dịch kinh doanh quốc tế thông thường với Ba Lan được qui định bởi các nguyên tắc pháp lý phổ biến cơ bản.

➢ Phá sản

Luật Phá sản của Ba Lan qui định rằng chủ nợ của công ty hoặc những người quản lý công ty đó (ví dụ như hội đồng quản trị, hoặc người nào khác, tùy theo hình thức hoạt động của công ty mắc nợ) có thể nộp tờ khai phá sản. Chủ nợ có quyền quyết định, ở giai đoạn đầu của quá trình phá sản, cho dù có thể thỏa thuận được hoặc tài sản của công ty bị phá sản có thể bán thanh lý. Nghĩa vụ pháp lý để thanh toán nợ theo thứ tự sau: chi phí thủ tục pháp lý, tiền lương nhân viên, tiền nợ cho Quỹ an ninh nhà nước và xã hội (ZUS) được bảo đảm bằng tiền thế chấp hoặc cầm cố; các khoản nợ khác được bảo đảm bằng tài sản thế chấp hoặc cầm cố; các loại thuế và nợ công khác; các khoản nợ khác. Luật thế chấp ngân hàng và đăng ký tài sản thế chấp và cầm cố bảo hộ đủ tư cách cho người cầm

cố và đảm bảo cho người chủ nợ nắm giữ vật thế chấp đến khi bên nợ trả hết được nợ và bảo đảm không có yêu cầu khác.

Phán quyết về tiền tệ được sử dụng là tiền trong nước. Tính đến năm 2014, OECD ước tính phải mất trung bình 3 năm để đóng cửa một công ty ở Ba Lan, cao gần gấp đôi so với mức trung bình của OECD. Bộ Tư pháp tiếp tục làm việc để đơn giản hóa và giảm bớt thủ tục phá sản.

- **Tranh chấp đầu tư**

Kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước tại Ba Lan, thông qua áp dụng các quy định của EU và thông qua luật hạn chế vai trò của nhà nước trong hoạt động kinh tế đã tạo điều kiện cho một môi trường mà trong đó có một vài tranh chấp đầu tư. Tranh chấp đầu tư liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài tại Ba Lan không theo một khuôn mẫu. Luật pháp Ba Lan không bày tỏ quan điểm về tranh chấp đầu tư.

- **Trọng tài quốc tế**

Ba Lan không có luật về trọng tài, nhưng cũng có một số quy định trong Bộ luật Tố tụng dân sự của Ba Lan năm 1964, được sửa đổi dựa trên luật mẫu về trọng tài thương mại quốc tế - UNCITRAL Model Law. Hợp đồng thương mại giữa công ty của Ba Lan và công ty nước ngoài thường có phần điều khoản của trọng tài. Tòa án trọng tài là nơi giải quyết tranh chấp phát sinh từ các hoạt động thương mại quốc tế thông qua Phòng thương mại Ba Lan, và các tổ chức khu vực khác. Theo Luật tố tụng dân sự, thỏa thuận trọng tài phải được viết bằng văn bản.

Không có sự phân biệt về pháp luật giữa trọng tài trong nước và trọng tài quốc tế. Luật chỉ phân biệt quyết định giữa trọng tài nước ngoài và trong nước cho các mục đích công nhận và thi hành chúng. Cơ quan quyết định trọng tài không tự động cưỡng chế thi hành tại Ba Lan; mà phải được xác nhận bởi tòa án Ba Lan. Theo Luật Dân sự Ba Lan, tòa án

địa phương chấp nhận và thi hành bản án của tòa án nước ngoài. Tuy nhiên, trong thực tế việc chấp nhận tòa án nước ngoài được quyết định khác nhau.

- **Thời gian giải quyết tranh chấp**

Trung bình phải mất khoảng 13 tuần để thực thi một quyết định trọng tài tại Ba Lan, từ việc nộp đơn cho đến quyết định của tòa án để thực thi gắn với tài sản (nếu không có kháng cáo), và 15 tuần đối với quyết định của nước ngoài.

Yêu cầu thực hiện và chế độ ưu đãi

- **Ưu đãi đầu tư:**

Đầu tư tại Ba Lan, cả doanh nghiệp nước ngoài và trong nước có thể nhận được sự hỗ trợ từ chính phủ Ba Lan. Một số ưu đãi tiềm năng có sẵn cho các nhà đầu tư nước ngoài tại Ba Lan; thuế thu nhập và thuế bất động sản được miễn trong các Khu vực kinh tế đặc biệt (SEZ); tài trợ vốn đầu tư lên đến 50% chi phí đầu tư (70% đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ); tài trợ cho nghiên cứu và phát triển; trợ cấp cho các hoạt động khác như bảo vệ môi trường, đào tạo, hậu cần hoặc tạo ra nguồn năng lượng tái tạo.

Các qui định về khu vực kinh tế đặc biệt và trợ cấp xã hội cho doanh nghiệp, cung cấp cơ sở cho việc miễn giảm thuế thu nhập hoặc các ưu đãi khác. Số lượng hỗ trợ (ví dụ như miễn giảm thuế, trợ cấp vv) sẵn có cho mục đích đầu tư ra ngoài của SEZs từ vùng này đến vùng khác. Chính phủ tạo ra "bản đồ khu vực viện trợ" với xác định từng khu vực được hỗ trợ, tính theo phần trăm của dự án đầu tư mới hoặc chi phí lao động. Ba Lan không có bất kỳ hạn chế nào về tài trợ chính phủ hoặc tài trợ cho các chương trình nghiên cứu phát triển quốc gia. Các công ty nước ngoài có thể tham gia vào các chương trình này nếu công ty được đăng ký tại Ba Lan.

Thông tin chi tiết tại:

+ http://www.paiz.gov.pl/governmental_grants;

+ http://www.paiz.gov.pl/investment_support/investment_incentives_in_SEZ;

+ http://www.paiz.gov.pl/index/?id=9f975093da0252e2c0ae181d74c90dc6.

➢ **Yêu cầu thực hiện:**

Ba Lan không có chính sách "bắt buộc nội địa hóa" thiết kế để buộc các nhà đầu tư nước ngoài sử dụng hàng hóa và công nghệ nội địa, và không có yêu cầu lưu trữ dữ liệu tại địa phương.

Quy định bảo vệ dữ liệu cá nhân của Ba Lan chỉ được thu thập tại Ba lan bất kể nơi nào dữ liệu được lưu trữ vật lý. GIODO (Cục Thanh tra đối với bảo vệ dữ liệu cá nhân) là tổ chức thực thi quy định dữ liệu cá nhân.

Quyền sở hữu tư nhân và thành lập cơ sở kinh doanh

Các doanh nghiệp tư nhân trong và ngoài nước nói chung có thể tự do thành lập, mua lại hoặc hủy bỏ cơ sở kinh doanh, và có thể tham gia vào các hoạt động kinh tế theo quy định của Bộ Luật thương mại doanh nghiệp. Luật Dân sự, đã sửa đổi qui định quyền sở hữu của cá nhân hoạc pháp nhân. Luật dân sự quy định dựa trên nguyên tắc bình đẳng cho tất cả các bên bất chấp tình trạng sở hữu của họ, nghĩa vụ tương đương, tự do quyết định, bảo vệ quyền sở hữu tư nhân và tự do ký kết thỏa thuận.

Bảo vệ quyền sở hữu

Hệ thống pháp luật của Ba Lan không phân biệt đối xử đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong việc bảo vệ và tạo điều kiện để mua lại và chuyển nhượng tất cả quyền sở hữu , bao gồm đất đai, tòa nhà và tiền thế chấp. Tuy nhiên, nhiều nhà đầu tư, trong và ngoài nước phàn nàn về hệ thống tư pháp chậm chạp trong việc xét xử các vụ án liên quan đến quyền

sở hữu.

- **Bất động sản**

Ba Lan cộng nhân và thi hành các quyền lợi bảo đảm về tài sản, bất động sản. Khái niệm về thế chấp tồn tại tại Ba Lan và hệ thống pháp luật công nhận việc ghi âm để đảm bảo các lợi ích đó.

Theo Văn phòng thống kê trung ương của Ba Lan, lĩnh vực này chiếm khoảng 15% GDP của Ba Lan. Quốc hữu hóa tài sản lan rộng trong và sau chiến tranh thế giới thứ 2 đã trở nên phức tạp về khả năng nhận biết các vùng đất bị cầm cố ở Ba Lan, đặc biệt là trong các đô thị lớn. Trong khi đó, hệ thống hành chính của chính phủ Ba Lan có nghĩa vụ xem xét yêu cầu đối với việc hoàn trả lại tài sản sung công, chủ sở hữu tài sản cá nhân trước phải nộp đơn khiếu nại với hệ thống tòa án Ba Lan để nhận được bồi thường.

- **Quyền sở hữu trí tuệ**

Luật về quyền sở hữu trí tuệ ở Ba Lan (IPR) nghiêm ngặt hơn các chỉ thị yêu cầu của Ủy ban châu Âu. Việc thực thi tốt và đang được cải thiện. Vi phạm bản quyền vật lý (ví dụ như đĩa quang) không phải là vấn đề tại Ba Lan. Tuy nhiên, vi phạm bản quyền trực tuyến đối với phim ảnh, âm nhạc, phần mềm vẫn tiếp tục phổ biến rộng rãi, mặc dù đã có một số tiến bộ trong việc thực thi. Thị trường trực tuyến nổi tiếng của Ba Lan là Darkwarez.pl.

Không có thay đổi trong việc giới thiệu luật IPR tại Ba Lan trong năm 2013, pháp luật Ba Lan yêu cầu người chủ sở hữu tác quyền bắt đầu tiến trình khởi tố. Ở Ba Lan, các tổ chức "tác giả và người sáng tạo" và hiệp hội theo dõi vi phạm IPR và chuyển hồ sơ cho công tố viên để bắt đầu một cuộc điều tra về IPR. Những người chủ sở hữu tác quyền tiếp tục bày tỏ quan ngại về các hình thức xử phạt đối với hành vi xâm phạm IPR về kỹ thuật số không ở mức đủ để ngăn chặn hành vi vi phạm. Trong một nỗ lực để giải quyết những

mối quan ngại trên, chính phủ Ba Lan đã thành lập chiến lược IPR nhằm mục tiêu áp dụng các chiến lược IPR của EU.

Chính quyền Ba Lan ngày càng đơn giản hóa thủ tục hành chính liên quan đến bằng sáng chế, bản quyền, bí mật thương mại, nhãn hiệu hàng hóa và các thiết kế bố trí vi mạch bán dẫn.

Để biết thêm thông tin về nghĩa vụ, hồ sơ các nước tham gia WIPO – Hệ thống sở hữu trí tuệ toàn cầu vui lòng truy cập trang:

http://www.wipo.int/directory/en/

- **Thông tin liên hệ các vấn đề sở hữu trí tuệ:**

Angela Palazzolo

Giám đốc thương mại và đầu tư

Địa chỉ: Ul. Ujazdowskie 29/31, 00-540, Warszawa, Ba Lan

Điện thoại: 48 22 504 2000

Email: ICSPoland@state.gov

Tính minh bạch của Hệ thống pháp quy

Chuẩn mực kế toán của Ba Lan không khác biệt đáng kể so với tiêu chuẩn quốc tế và các công ty kiểm toán quốc tế lớn cung cấp dịch vụ tại Ba Lan. Trong trường hợp không có tiêu chuẩn kế toán quốc gia, có thể áp dụng Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS). Tuy nhiên, có nhiều quy định dưới luật và nạn quan liêu hành chính ở mức cao gây khó khăn cho các nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư trong và ngoài nước phải tuân thủ một loạt các luật liên quan đến thuế, lao

động, an toàn sức khỏe và môi trường. Khiếu nại về các luật này, đặc biệt là hệ thống thuế quan, thiếu rõ ràng và đặc chẽ đối với việc xử phạt các lỗi nhỏ.

Các dự định và quy định pháp luật được công bố ở dạng dự thảo để lấy ý kiến công chúng, và các bộ có nghĩa vụ tiến hành tham vấn cộng đồng. Trong thực tế, để tham gia vào tham vấn cộng đồng và thời gian quy định thường bị giới hạn. Người dân Ba Lan có thể theo dõi các dự luật trên trang web của Thủ tướng, http://legislacja.rcl.gov.pl/

Thị trường vốn hiệu quả và danh mục đầu tư

- **Thanh khoản, Tín dụng, hệ thống ngân hàng, thâu tóm thù địch**

Hệ thống quản lý của Ba Lan tác động hiệu quả trong việc khuyến khích và tạo danh mục đầu tư thuận lợi. Cả nhà đầu tư trong và ngoài nước có thể đưa số tiền đầu tư theo nhu cầu và tiền đặc cọc, cổ phiếu, trái phiếu, kỳ hạn và các sản phẩm tài chính lần lượt. Ba Lan có thị trường chứng khoán lành mạnh tạo điều kiện thuận lợi tự do tài chính. Ba Lan cung cấp đầy đủ điều khoản VIII của IMF (không hạn chế các giao dịch quốc tế vãng lai) trong các giao dịch hiện tại. Các ngân hàng có thể không cho vay đối với các công ty nước ngoài và trong nước. Các công ty có thể mượn bên ngoài và phát hành thương phiếu (thương phiếu là những giấy nhận nợ do các công ty có uy tín phát hành để vay vốn ngắn hạn từ thị trường tài chính). Luật về Quỹ đầu tư cho phép kết thúc mở, đóng và các quỹ đầu tư hỗn hợp, cũng như sự phát triển của các công cụ chứng khoán tại Ba Lan. Nói chung, không có hạn chế đặc biệt nào áp dụng cho các nhà đầu tư nước ngoài mua chứng khoán của Ba Lan.

Phân bố tín dụng theo điều kiện thị trường. Tuy nhiên,chính phủ dùy trì một số chương trình cung cấp các khoản vay lãi suất thấp hơn thị trường nội địa cho nông dân và chủ sở hữu nhà. Nhà đầu tư nước ngoài và trong nước có thể tiếp cận thị trường tài chính Ba Lan như nhau. Nhà đầu tư Ba Lan được tài trợ từ lợi nhuận giữ lại và tín dụng, trong khi các

nhà đầu tư nước ngoài sử dụng nguồn vốn bên ngoài của Ba Lan cũng như lợi nhuận giữ lại. Các doanh nghiệp Ba Lan huy động vốn ở cả Ba Lan và các nước khác.

Lĩnh vực ngân hàng khá mạnh mẽ với một số ngân hàng tư bản lớn. Giám sát và quản lý rủi ro được chứng minh hiệu quả trong việc ngăn chặn rủi ro quá mức. Nhà nước vẫn còn sở hữu một số ngân hàng, nhưng phần lớn vẫn thuộc sở hữu tư nhân. Tuy nhiên, hệ thống ngân hàng Ba Lan phải trải qua sự không tương xứng đối với tài sản dài hạn và nợ ngắn hạn. Theo số liệu của ngân hàng Trung ương Ba Lan từ năm 1996 đến 2012, "maturity gap" (kỳ hạn vốn với độ lệch kỳ hạn) đã gia tăng đáng kể. Thời gian trung bình đáo hạn tài sản ký gởi vượt quá 6 năm trong năm 2012 (trong khi ít hơn 2 năm vào năm 1996), trong khi khoảng cách đến hạn nợ vẫn dưới 1 năm.

Stress test (đánh giá khả năng chịu đựng rủi ro kinh tế của hệ thống ngân hàng) được thực hiện bởi NBP cho thấy hầu hết các ngân hàng trong nước đủ vốn để thích nghi với tác động của một cú sốc kinh tế vĩ mô nghiêm trọng và duy trì tỉ lệ vốn an toàn ở mức cao. Với tỉ lệ vốn an toàn trung bình ở mức 15,8% trong tháng 10/2013, tất cả các ngân hàng sẽ đáp ứng được yêu cầu tối thiểu 8%. Tỉ lệ này đã tăng lên đều đặn trong những năm gần đây, do tăng trưởng tài sản và lợi nhuận giữ lại. Điều này có nghĩa rằng ngân hàng Ba Lan thoải mái đáp ứng các yêu cầu qui định của Cơ quan Ngân hàng châu Âu. Mặc dù vốn của ngân hàng được tăng cường, chất lượng tài sản ngân hàng bị xuống cấp do gia tăng nợ của khu vực phi tài chính: tỉ trọng cho vay hơn 90 ngày đối với nợ còn khất lại tăng từ 6% vào cuối năm 2011 lên 6,7% vào cuối năm 2012. Top 10 ngân hàng đứng đầu năm giữ 273,9 tỉ USD tài sản vào cuối năm 2012.

Cả chính phủ lẫn các công ty tư nhân đã có biện pháp để ngăn chặn thâu tóm thù địch bởi các doanh nghiệp nước ngoài và trong nước. Khả năng thâu tóm thù địch là rất hiếm

- **Cạnh tranh từ các doanh nghiệp nhà nước**

Doanh nghiệp nhà nước (SOEs) vẫn còn tồn tại trong một số lĩnh vực, đặc biệt là khai

thác mỏ, năng lượng và các lĩnh vực tài chính. Trang web của Bộ Tài chính về kế hoạch tư nhân hóa vào cuối tháng 3/2012, liệt kê các công ty trong đó nhà nước nắm giữ đa số hoặc một ít cổ phần, và xác định SOEs được giữ lại kiểm soát vì những lý do chiến lược. Chính phủ Ba Lan đang làm việc để cải thiện hiệu quả của SOEs thông qua tăng cường các tiêu chuẩn quản trị doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn áp dụng đối với công ty tư nhân và doanh nghiệp nhà nước là như nhau trong việc tiếp cận thị trường, tín dụng và các hoạt động kinh doanh khác như giấy phép và nguồn cung cấp. Cán bộ các cấp của chính phủ thường nỗ lực hỗ trợ SOEs. Nhìn chung, SOEs thường chi trả theo cách riêng của họ, tài trợ cho các hoạt động và mở rộng kinh phí thông qua lợi nhuận phát sinh từ hoạt động. SOEs được quản lý bởi ban giám đốc và hầu như trả cổ tức hàng năm cho chính phủ. SOEs chuẩn bị và công bố báo cáo thường niên. Giải quyết tranh chấp đầu tư liên quan đến SOEs thường minh bạch và không phân biệt đối xử.

Kể từ khi gia nhập EU, hoạt động của chính phủ đối với ưu tiên doanh nghiệp nhà nước đã nhận được sự quan sát kỹ lưỡng từ Brussels.

➢ Trách nhiệm xã hội

Trong khi chưa có quy định cụ thể để đẩy mạnh trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) thực hành tốt trong số các công ty Ba Lan, Bộ Kinh tế được giao nhiệm vụ hỗ trợ các chương trình CSR. Các công ty biên tập và báo cáo các hoạt động CSR dựa trên các tiêu chuẩn báo cáo quốc tế. Tuy nhiên, các sáng kiến CSR liên quan đến các nhà quản lý hàng đầu và CEO là rất hiếm, cho thấy các lãnh đạo doanh nghiệp chưa thống nhất xem CSR như một yếu tố không thể thiếu trong chiến lược kinh doanh. Nhiều công ty Ba Lan, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thiếu kiến thức và kinh nghiệm để thực hiện CSR hiệu quả, chẳng hạn như những mô tả trong hướng dẫn của OECD đối với công ty đa quốc gia. Ngoài ra còn có cuộc thảo luận đang diễn ra trong số những người sử dụng

lao động xem có nên thi hành bắt buộc các quy định CSR cho các doanh nghiệp hay là để tự nguyện.

Thông tin chi tiết tại: www.mg.gov.pl/node/10892

Bạo lực chính trị

Ba Lan là một quốc gia có nền chính trị ổn định. Chuyển giao quyền lực có trật tự. Bầu cử quốc hội diễn ra vào tháng 10/2011; chính phủ mới được thành lập vào tháng 11/2011. Nghị viện châu Âu được bầu cử vào tháng 5/2014. Cuộc bầu cử tiếp theo được tổ chức vào tháng 10/2014 đối với chính quyền khu vực. Bầu cử quốc hội và tổng thống của Ba Lan sẽ được diễn ra vào năm 2015.

Hiện vẫn chưa có xác nhận sự cố bạo lực chính trị đối với các dự án đầu tư nước ngoài trong những năm gần đây. Ba Lan không có những nhóm nổi dậy, cũng không phải là nước hiếu chiến với các nước láng giềng. Đến nay, tình trạng bất ổn ở nước láng giềng Ukraine tác động nhỏ đối với môi trường kinh doanh của Ba Lan. Tập đoàn đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC) cung cấp bảo hiểm rủi ro chính trị cho Ba Lan nhưng không được sử dụng thường xuyên, do cạnh tranh tài chính khu vực kinh tế tư nhân và bảo hiểm đang có sẵn.

Tham nhũng

- **Công ước chống tham nhũng của Liên hợp quốc, công ước OECD về chống hối lộ**

Ba Lan có luật, quy định và hình phạt nhằm chống nạn tham nhũng. Mặc dù tham nhũng là vấn nạn được công nhận và vẫn tiếp tục, qui mô và tác động đến tăng trưởng kinh tế phát triển đã giảm đáng kể từ đầu năm 1989 chuyển đổi từ Chủ nghĩa Cộng sản và gia nhập vào thị trường EU năm 2004. Báo cáo tham nhũng vào tháng 2/2014 của Ủy ban

châu Âu cho thấy Ba Lan đã đạt tiến bộ trong quá trình chống tham nhũng, nhưng cần các biện pháp chống tham nhũng mạnh mẽ hơn nữa trong một số lĩnh vực chẳng hạn như: mua sắm công, giám sát các doanh nghiệp nhà nước và lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Trong năm 2013, chỉ số nhận thức tham nhũng của Tổ chức minh bạch quốc tế (TI) xếp hạng Ba Lan là nước ít tham nhũng thứ 38 trong số 177 quốc gia. Do xu hướng tham nhũng giảm thấp tại Ba Lan, IT đã đóng chương trình của mình tại Ba Lan vào năm 2011.

Cục chống tham nhũng trung ương Ba Lan (CBA), Cơ quan an ninh nội bộ và cảnh sát quốc gia điều tra tham nhũng công. Bộ Tư pháp và cảnh sát chịu trách nhiệm thi hành luật hình sự về chống tham nhũng tại Ba Lan. Bộ Tài chính quản lý thu thuế và chịu trách nhiệm truy thu thuế về tài sản hối lộ.

Các báo cáo về cáo buộc tham nhũng thường xuyên nhất là kết giao và thỏa thuận với chúng phủ để ký kết hợp đồng và ban hành quy định hoặc giấy phép tạo lợi ích cho một công ty cụ thể. Các cáo buộc tham nhũng của quan chức hải quan và đồn biên phòng, cơ quan thuế và quan chức địa phương cho thấy có xu hướng gia tăng. Nếu có bằng chứng về các việc tham nhũng này, thường là sẽ bị trừng phạt.

Ba Lan thông qua Công ước chống tham nhũng của Liên hợp quốc vào năm 2006 và công ước OECD về chống hối lộ trong năm 2000. Có hiệu lực vào tháng 2/2001, phân loại số tiền chi cho các quan chức nước ngoài để hối lộ là một hành vi phạm tội hình sự giống như việc hối lộ quan chức Ba Lan.

- **Thông tin liên hệ của cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm chống tham nhũng**

Tổ chức Centralne Biuro Antykorupcyjne

Cục chống tham nhũng trung ương – CBA

Địa chỉ: Centralne Biuro Antykorupcyjne, ul. Poleczki 3, 02-822 Warszawa

Số điện thoại: +48 800 808 808

Email: kontakt@cba.gov.pl

Trang web: www.cba.gov.pl; link: Zglos Korupcje (báo cáo tham nhũng)

➢ **Liên hệ tổ chức "giám sát"**

Tổ chức Batory Foundation

Chương trình liêm chính công

Số điện thoại: +48 (22) 536 0257

Email: op@batory.org.pl

Thông tin liên lạc Batory Foundation là để chỉ người tố cáo

Tham nhũng, kể cả hối lộ, làm tăng chi phí và rủi ro trong kinh doanh. Tham nhũng có tác động ăn mòn trên cả cơ hội thị trường cho các doanh nghiệp nước ngoài và môi trường kinh doanh rộng lớn. Nó cũng ngăn cản đầu tư quốc tế, kìm chế tăng trưởng kinh tế và phát triển, giá cả méo mó và làm suy yếu các qui định của pháp luật.

➢ **Nguồn lực chống tham nhũng**

Một số nguồn nguồn lực hữu ích cho cá nhân và các công ty liên quan đến chống tham nhũng tại các thị trường toàn cầu bao gồm:

+ Thông tin về Công ước Antibribery của OECD bao gồm cả các liên kết đến pháp luật quốc gia và triển khai thực hiện báo cáo giám sát quốc gia có sẵn tại:

  http://www.oecd.org/department/0,3355,en_2649_34859_1_1_1_1_1,00.html

  Xem thêm Khuyến nghị và Phụ lục của Antibribery về Hướng dẫn Thực hành tốt cho

các công ty: http://www.oecd.org/dataoecd/11/40/44176910.pdf

+ Thông tin chung về các sáng kiến chống tham nhũng, như Công ước OECD và các FCPA, bao gồm cả bản dịch của quy chế cho một số ngôn ngữ, có sẵn tại Sở Thương mại Văn phòng Luật sư trưởng cho Website Thương mại quốc tế:

  http://www.oecd.org/department/0,3355,en_2649_34859_1_1_1_1_1,00.html

+ Tổ chức Minh bạch quốc tế (TI) công bố một chỉ số nhận thức tham nhũng hàng năm (CPI). CPI đánh giá các cấp độ nhận thức tham nhũng khu vực công tại 180 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. CPI có sẵn tại: http://www.transparency.org/cpi2014. TI cũng phát hành một Báo cáo tham nhũng toàn cầu hàng năm cung cấp một thẩm định có hệ thống về tình trạng tham nhũng trên thế giới. Nó bao gồm một phân tích sâu về một chủ đề trọng tâm, một loạt các báo cáo quốc gia cũng là tài liệu các sự kiện tham nhũng lớn liên quan và phát triển từ tất cả các châu lục và tổng quan về các kết quả nghiên cứu mới nhất về chống tham nhũng và các công cụ chẩn đoán.

  http://www.transparency.org/publications/gcr.

+ Viện Ngân hàng Thế giới công bố chỉ số quản lý Nhà nước toàn cầu (WGI). Các chỉ số này đánh giá sáu kích thước của quản lý nhà nước ở 212 quốc gia, bao gồm cả Tiếng nói và Trách nhiệm giải trình, chính trị ổn định và không có bạo lực, hiệu lực Chính phủ, điều chỉnh chất lượng, Luật pháp và kiểm soát tham nhũng.

  http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp

Khảo sát của Ngân hàng Thế giới về Môi trường kinh doanh và doanh nghiệp cũng có thể được quan tâm và xem tại:

http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp

+ Diễn đàn Kinh tế Thế giới xuất bản Báo cáo cho phép Thương mại toàn cầu, trong

đó trình bày các bảng xếp hạng của Chỉ số kích hoạt thương mại, và bao gồm một đánh giá về sự minh bạch của chính quyền biên giới (tập trung vào các khoản thanh toán hối lộ và tham nhũng) và một phân đoạn riêng biệt về tham nhũng và môi trường pháp lý: http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp

+ Global Integrity, một tổ chức phi lợi nhuận, phát hành toàn cầu hàng năm báo cáo cung cấp các chỉ số cho 92 quốc gia đối với quản trị và chống tham nhũng. Báo cáo nhấn mạnh những điểm mạnh và điểm yếu của hệ thống chống tham nhũng cấp quốc gia. Báo cáo này có sẵn tại: http://report.globalintegrity.org/.

Hiệp định đầu tư song phương

Tính đến tháng 2/2013, Ba lan đã ký kết 59 hiệp định đầu tư song phương với các nước: Albania (1993); Argentina (1992); Úc (1992); Áo (1989); Azerbaijan (1999); Bangladesh (1999); Bỉ và Luxembourg (1991); Belarus (1993); Bulgaria (1995); Canada (1990); Chile (2000); Trung Quốc (1989); Croatia (1995); Cyprus (1993); Cộng hòa Czech (1994); Đan Mạch (1990); Ai Cập (1998); Estonia (1993); Phần Lan (1998); Pháp (1990); Đức (1990); Hy Lạp (1995); Hungary (1995); Ấn Độ (1997); Indonesia (1993); Iran (2001; Israel (1992); Jordan; Kazakhstan (1995); Kuwait (1993); Latvia (1993); Lithuania (1993); Macedonia (1997); Malaysia (1994); Moldova (1995); Mông Cổ (1996); Morocco (1995); Hà Lan (1994); Na Uy (1990); Bồ Đào Nha (1993); Romania (1995); Serbia và Montenegro (1997); Singapore (1993); Slovenia (2000); Slovakia (1996); Hàn Quốc(1990); Tây Ban Nha (1993); Thụy Điển (1990); Thụy Sĩ (1990); Thái Lan (1993); Tunisia (1993); Thổ Nhĩ Kỳ (1994); Ukraine (1993); Các tiểu vương quốc Á rập thống nhất (1994); Anh (1988); Hoa Kỳ (1994); Uruguay (1994); Uzbekistan (1995); ***Vietnam*** *(1994)*.

Hiệp định tránh đánh thuế hai lần

Tính đến tháng 12/2013 Ba Lan đã ký Hiệp định đánh thuế hai lần với các nước: Albania, Algeria (a), Armenia, Úc, Áo, Azerbaijan, Bangladesh, Belarus, Bỉ, Bosnia và Herzegovina, Bulgaria, Canada, Chile, Trung Quốc, Croatia, Cyprus, Cộng hòa Czech, Đan Mạch, Estonia, Ai Cập, Phần Lan, Pháp, Georgia, Đức, Hy Lạp, Guernsey (a), Hungary, Iceland, Ấn Độ, Indonesia, Iran, Ireland, Israel, Ý, Nhật Bản, Jersey, Jordan, Kazakhstan, Hàn Quốc, Kuwait, Kyrgyzstan, Latvia, Lebanon, Lithuania, Luxembourg, Macedonia, Malaysia, Malta, Isle of Man, Mexico, Moldova, Mông Cổ, Montenegro, Morocco, Hà Lan, New Zealand, Nigeria (a), Na Uy, Pakistan, Philippines, Bồ Đào Nha, Qatar, Romania, Nga, Serbia, Singapore, Slovakia, Slovenia, Á Rập Saudi, Nam Phi, Tây Ban Nha, Sri Lanka, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Syria, Tajikistan, Thái Lan, Tunisia, Thổ Nhĩ Kỳ, Ukraine, Anh , Các tiểu vương quốc Á Rập thống nhất, Uruguay (a), Hoa Kỳ, Uzbekistan, ***Vietnam***, Zambia (a), Zimbabwe.

(Lưu ý: (a) Đã ký, nhưng chưa có hiệu lực)

Lao động

Lực lượng lao động của Ba Lan thông thạo và có tay nghề cao. Năng suất vẫn còn dưới tiêu chuẩn của châu Âu nhưng đang gia tăng nhanh chóng, chi phí lao động khá cạnh tranh. Đầu năm 2014, mức lương trung bình ở Ba Lan khoảng 950 USD/tháng.

Nền kinh tế Ba Lan sử dụng khoảng 16 triệu người vào cuối năm 2013, tỉ lệ thất nghiệp ở mức 10,1% và tỉ lệ thanh niên thất nghiệm ở mức 27,4% vào tháng 12/2013 (theo phương pháp tính toán tiêu chuẩn của EU và Tổ chức Lao động quốc tế (ILO)). Tỉ lệ thất nghiệp thay đổi đáng kể từ vùng này sang vùng khác. Vào cuối năm 2013, tỉ lệ thất nghiệp ở mức thấp nhất tại các vùng đô thị lớn.

Công nhân Ba Lan thường thích làm việc cho các công ty nước ngoài, cả tại Ba Lan và ở nước ngoài, và nhiều người có cơ hội làm việc tại Anh, Ireland, Bỉ, Đức và Hà Lan. Kể từ khi Ba Lan gia nhập EU, có hơn hai triệu người Ba Lan đã nộp hồ sơ xin việc tại các

nước thành viên EU.

Các công ty Ba Lan hiện thiếu nhân lực có trình độ. Trong số các chuyên viên được săn đón nhất là kỹ sư, chuyên gia IT, nhân viên bán hàng, quản lý dự án và tư vấn kỹ thuật. Các công ty sản xuất tìm thợ hàn, thợ nề, điều hành máy móc và xe nâng.

Nhìn chung, việc làm trong lĩnh vực công tiếp tục giảm bớt do khu vực kinh tế tư nhân phát triển. Việc làm được mở rộng trong các ngành dịch vụ như công nghệ thông tin, sản xuất và các hoạt động dịch vụ hành chính và hỗ trợ. Trong những năm gần đây, quá trình kinh doanh của ngành công nghiệp gia công tại Ba Lan đã tăng trưởng mạnh mẽ. Khu vực công chiếm khoảng ¼ lực lượng lao động, mặc dù việc làm trong các linh vực khai khác than, thép và năng lượng giảm.

Trong năm 2012, Ba Lan sửa đổi luật về chế độ hưu trí, từng bước nâng cao tuổi nghỉ hưu cho cả năm giới và phụ nữ đến 67 tuổi. Trước đó, tuổi nghĩ hưu đối với nam là 66 và nữ là 60 tuổi. Kéo dài tuổi nghỉ hưu cũng tạo cơ hội cho người dân về các dịch vụ đồng phục, chẳng hạn như cảnh sát và quân đội – những người có chế độ hưu trí riêng biệt.

Hầu hết công nhân có quyền để thành lập và gia nhập vào công đoàn độc lập và được thương lượng tập thể. Sự ảnh hưởng của các tổ chức công đoàn tại Ba Lan sụt giảm, mặc dù họ vẫn rất mạnh trong ngành công nghiệp khai thác mỏ và nhà máy đóng tàu. Các tổ chức công đoàn kêu gọi phản đối về việc thay đổi chế độ hưu trí trong năm 2012. Tháng 9/2013, ba tổ chức công đoàn lớn phát động cuộc đình công kéo dài 4 ngày sau khi các cuộc đàm phán không thành giữa đại diện chính phủ, người sử dụng lao động và người lao động. Cuộc đình công mang tính chính trị và không gây hậu quả kinh tế.

Luật Lao động năm 1996 thể hiện hầu hết khía cạnh của nhân viên – người tuyển dụng. Đưa ra các quyền của người lao động và người sử dụng lao động trong hầu hết các lĩnh vực, cả lĩnh vực công và tư nhân, và được sửa đổi dần đần để phù hợp với các tiêu chuẩn của EU. Chính phủ Ba Lan cũng tuân thủ quyền bảo vệ người lao động theo Công ước

ILO.

Luật yêu cầu phải trả công ngang nhau trong cùng một công việc, cũng như phải đối xử bình đẳng khi ký kết hợp đồng lao động, điều kiện làm việc, thăng tiến và tiếp cận đào tạo.

Luật đối xử bình đẳng không phân biệt trong bất kỳ hoàn cảnh nào, trực tiếp hoặc gián tiếp về giới tính, tuổi tác, khuyết tật, chủng tộc, tôn giáo, quốc tịch, quan điểm chính trị, sắc tộc, lai lịch, đích danh, khuynh hướng tình dục, người được tuyển dụng tạm thời hoặc lâu dài, làm việc toàn thời gian hoặc bán thời gian.

Các nhà đầu tư hoan nghênh việc sửa đổi gần đây của Luật lao động Ba Lan bao gồm giờ làm việc linh hoạt, giảm chi phí làm thêm giờ, và mở rộng các loại hình công việc có thể thực hiện vào ngày Chủ nhật và ngày lễ.

Vùng ngoại thương/Cảng tự do

Các doanh nghiệp nước ngoài có cơ hội đầu tư tương tự như các công ty Ba Lan với hưởng lợi từ khu thương mại nước ngoài (FTZs), cảng miễn phí và các khu kinh tế đặc biệt. Luật Hải quan năm 2014 qui định về các hoạt động của FTZs tại Ba Lan. Bộ Tài chính, phối hợp với Bộ Kinh tế thành lập các khu vực miễn thuế. Các bộ chỉ định cơ quan quản lý của khu vực, thường là thị trưởng sẽ cấp phép hoạt động cho các doanh nghiệp.

Hầu hết hoạt động tại FTZs liên quan đến việc lưu trữ, đóng gói, và đóng gói lại hàng hóa. Tính đến tháng 1/2014, Ba Lan có 7 FTZs: Gliwice, gần biên giới phía nam của Ba Lan;Terespol, gần biên giới phia đông của Ba Lan;Mszczonow, gần Warsaw;Cảng hàng không quốc tế Frederic Chopin tại Warsaw (thương mại bán lẻ miễn thuế trong sân bay); Szczecin; Swinoujscie; và Gdansk. Cửa hàng miễn thuế chỉ dành cho du khách khởi hành đến các nước không thuộc EU.

Có mười ba kho ngoại quan gồm: Bydgoszcz - Biale Blota (sân bay), Gdynia (cảng biển);

Krakow - Balice (sân bay); Wroclaw - Strachowice (sân bay); Katowice – Pyrzowice (sân bay); Gdansk - Trojmiasto (sân bay); Lodz (sân bay); Braniewo (gần Olsztyn); PoznanLawica (sân bay); Rzeszow - Jasionka (sân bay), Warszawa Modlin (sân bay), và Lublin (sân bay), Szczecin - Goleniow (sân bay).

Các công ty thương mại có thể hoạt động tại kho ngoại quan. Những tiện nghi của hải quan và lưu trữ được vận hành theo giấy phép của cơ quan hải quan. Kho ngoại quan có thể được mở cho công chúng, trong khi đó có một nhà kho riêng dành cho người người giữ hàng hóa. Việc ủy quyền để sử dụng kho hải quan trên chỉ được cấp cho những người tại EU.

Số liệu FDI

Ba Lan là một trong những quốc gia thu hút FDI nhất ở châu Âu. Ba Lan có vị trí chiến lược, dân số lớn, thành viên trong Liên minh châu Âu, kinh tế ổn định, lao động có tay nghề với chi phí thấp và hệ thống tài chính hấp dẫn dành cho các doanh nghiệp. Hơn nữa, Ba Lan có một số khu vực kinh tế đặc biệt năng động, và chính phủ đã thành lập Cơ quan Đầu tư và Thương mại Ba Lan (PAIH) nhằm cải thiện các điều kiện cho FDI. Chiến lược phát triển có trách nhiệm của chính phủ là tài liệu xác định các mục tiêu chính nhằm thu hút đầu tư. Môi trường kinh doanh của Ba Lan tốt và Ngân hàng Thế giới xếp Ba Lan hạng 27 trong số 190 quốc gia trong bảng xếp hạng Kinh doanh năm 2018.

Theo Báo cáo đầu tư thế giới của UNCTAD 2018, dòng vốn FDI vào Ba Lan giảm mạnh trong năm 2017 và đạt mức 6,4 tỷ USD (so với mức 14 tỷ USD trong năm 2016). Ngoài xu hướng giảm trong dòng vốn FDI, chính phủ bảo thủ hiện tại sẵn sàng tăng tỷ lệ sở hữu trong nước trong một số ngành từ chối đóng góp vào đầu tư nước ngoài (bao gồm cả ngành ngân hàng và bán lẻ, hiện đang bị chi phối bởi các công ty nước ngoài). Hơn nữa, luật Ba Lan hạn chế quyền sở hữu nước ngoài của các công ty trong các lĩnh vực chiến lược được lựa chọn, và hạn chế việc mua lại bất động sản, đặc biệt là đất nông nghiệp và

đất lâm nghiệp.

Năm 2016, Hà Lan và Đức là 2 quốc gia có phần lớn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Ba Lan, với tỷ lệ tương ứng là 37% và 24%. Đầu tư trực tiếp nước ngoài tập trung vào công nghiệp chế tạo (28,6%), hoạt động chuyên môn, khoa học kỹ thuật (18,8%), hoạt động thông tin liên lạc (17,7%) và bất động sản (11,4%).

- **Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài**

	2015	**2016**	**2017**
Dòng vốn FDI đổ vào (triệu USD)	15,271	13,928	6,434
FDI được tích luỹ (triệu USD)	185,986	186,310	234,441
Số đầu tư mới	246	311	429
Dòng vốn FDI đổ vào (%GFCF**)**	14.1	13.1	n/a
FDI được tích luỹ (% GDP)	38.3	39.8	n/a

Nguồn: UNCTAD.

- **Vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài theo quốc gia và ngành công nghiệp**

Các quốc gia đầu tư chính	**Năm 2016 (%)**
Hà Lan	37,0
Đức	24,0

Luxembourg	15,0
Pháp	7,3
Áo	7,2

Các lĩnh vực đầu tư chủ yếu	Năm 2016 (%)
Sản xuất	28.6
Hoạt động chuyên môn, khoa học và kỹ thuật	18.8
Thông tin và truyền thông	17.7
Địa ốc	11.4
Bán buôn và bán lẻ (xe cộ)	10.8

Nguồn: OECD: Stat Extract

Điều cần xem xét nếu bạn đầu tư vào Ba Lan

➢ Điểm mạnh

Điểm mạnh cho FDI ở Ba Lan:

- Kinh tế phát triển
- Vị trí địa lý trung tâm ở trung tâm châu Âu

- Lực lượng lao động đa ngôn ngữ, chất lượng, có thể xuất khẩu thương mại (với chi phí thấp) và năng suất đang tăng nhanh chóng
- Ngành ngân hàng ổn định và tiền tệ được kiểm soát
- Một nền kinh tế lành mạnh và sôi nổi ngay cả trong cuộc khủng hoảng kinh tế
- Không giống như các nước Trung Âu khác, dân số Ba Lan không phải đối mặt với nợ quá mức.

Tất cả những lợi thế này cho phép Ba Lan được xếp hạng 27 trong số 190 quốc gia dễ dàng kinh doanh năm 2018. Để biết thêm thông tin về môi trường kinh doanh của Ba Lan, hãy truy cập báo cáo Kinh doanh 2018 của Ngân hàng Thế giới.

➢ **Điểm yếu**

Nhược điểm đối với FDI ở Ba Lan:

- Thị trường lao động không linh động
- Thủ tục hành chính chậm (quốc gia thứ 120 về tốc độ khởi nghiệp theo Ngân hàng Thế giới)
- Tài khoản vãng lai bị thâm hụt
- Việc áp dụng đồng euro ban đầu được lên kế hoạch cho năm 2012 đã bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính, qua đó trì hoãn các tác động có lợi đồng euro đối với nền kinh tế.
- Chính trị tương đối không ổn định làm chậm lại việc thực hiện các cải cách cần thiết.

Các biện pháp của Chính phủ nhằm khuyến khích hoặc hạn chế FDI

Tháng 4/2002, Quốc hội Ba Lan đã thông qua đạo luật giải quyết hỗ trợ tài chính cho các khoản đầu tư. Một công ty đầu tư vào Ba Lan có thể nhận được sự hỗ trợ từ Chính phủ Ba Lan với các điều kiện sau:

- Hỗ trợ đầu tư vào các khu kinh tế đặc biệt (SEZ)
- Quỹ liên kết châu Âu dành cho doanh nhân
- Tạo ra các khu công nghiệp và công nghệ cho phép cộng tác giữa các công ty hoạt động trong cùng lĩnh vực

Để hỗ trợ đầu tư nước ngoài dài hạn, Chính phủ Ba Lan đã xây dựng kế hoạch ổn định và phát triển 24 tỷ EUR, chủ yếu để cấp khoản vay cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và đầu tư vào các nguồn năng lượng tái tạo.

Tháng 7/2011, Đạo luật hạn chế các rào cản hành chính đối với công dân và doanh nghiệp đã có hiệu lực, đưa ra một loạt các biện pháp nhằm giảm bớt gánh nặng của bộ máy quan liêu của Ba Lan. Kể từ ngày 01/01/2012, một công ty có thể đăng ký làm công ty trách nhiệm hữu hạn trong vòng 24 giờ.

So sánh quốc gia về bảo vệ nhà đầu tư

	Ba Lan	Đông Âu và Trung Á	Hoa Kỳ	Đức
Chỉ số giao dịch minh bạch	7.0	7.0	7.0	5.0
Chỉ số trách nhiệm quản lý	2.0	5.0	9.0	5.0

Chỉ số quyền lực của cổ đông	8.0	6.0	4.0	8.0
Chỉ số bảo vệ nhà đầu tư	6.3	6.4	6.5	6.0

Nguồn: Doing Business

Các nguồn hữu ích

➢ **Website EU**

- Thị trường nội khối và dịch vụ DG

  http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/index_en.htm

- Các công việc về Kinh tế và tài chính DG

  http://ec.europa.eu/dgs/economy_finance/index_en.htm

- Các công việc về Việc làm và công tác xã hội DG

  http://ec.europa.eu/social/home.jsp?langId=en

- Văn phòng hài hòa hóa thị trường nội địa (nhãn hiệu và kiểu dáng)

  http://oami.europa.eu/

- Văn phòng kiểm soát chống gian lận EU

  http://ec.europa.eu/anti_fraud/index_en.html

- Eurostat – Văn phòng thống kê EU

  http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/

- Văn phòng cấp bằng sáng chế EU

  http://www.epo.org/index.html

➢ **Website Ba Lan:**

- Trung tâm đăng ký và thông tin về hoạt động kinh tế: www.ceidg.gov.pl
- Chương trình hợp tác trách nhiệm xã hội: www.csr.gov.pl

Chương 7: Tài trợ thương mại và dự án

Các phương thức thanh toán

Các thủ tục tài chính nhập khẩu tại Ba Lan diễn ra theo các điều khoản người bán – người mua. Cơ chế thanh toán phổ biến bao gồm thanh toán đối với việc chuyển tài liệu và chuyển tiền điện tử. Phương pháp thanh toán an toàn nhất cho các nhà xuất khẩu là thông qua thư tín dụng (L/C). Tuy nhiên, hầu hết các ngân hàng ở Ba Lan đều yêu cầu nhà nhập khẩu gửi tiền trước khi phát hành L/C nên ít người mua và người bán sử dụng phương pháp này do phải tốn thêm chi phí. Phương pháp thanh toán phổ biến nhất là thanh toán qua SWIFT (System of Worldwide Interbank Financial Transaction) - Hệ thống giao dịch tài chính liên ngân hàng quốc tế hoặc chuyển điện tín do đây là cách nhanh nhất và chi phí rẻ nhất để chuyển tiền. Thanh toán bằng tiền mặt hoặc trả ngay một lần tiền hàng cung cấp một biện pháp bổ sung đối với việc bảo đảm doanh thu xuất khẩu. Thuê là phương pháp phổ biến trong phương tiện tài chính, thiết bị nặng và các mặt hàng cần nhiều vốn. Bảo hiểm tư nhân và bảo hiểm công có sẵn tại Ba Lan.

Các công ty tài chính lớn có văn phòng tại Ba Lan: Fitch Polska S.A.; EuroRating Sp. z o.o.; Moody's Investors Service Limited, Polish Branch; Standard & Poor, Representative Office. Hai chi nhánh Fitch Polska S.A. và EuroRating Sp. z o.o. xuất hiện trên sàn chứng khoán châu Âu và Cơ quan điều hành (ESMA) nằm trong danh sách xếp hạng các cơ quan tín dụng và chứng nhận. Thông tin chi tiết tại:

http://www.esma.europa.eu/page/List-registered-and-certified-CRAs

Có nhiều công ty thu mua tại Ba Lan. Các công ty lớn được liên kê trong Tạp chí kinh doanh Warsaw Business Journal's Book

Thông tin chi tiết tại: http://www.bookoflists.pl/en/unlog-list/28

➢ Hệ thống ngân hàng

Hệ thống ngân hàng Ba Lan mạnh mẽ, không phân biệt dịch vụ tài chính cơ sở hạ tầng. Lĩnh vực ngân hàng đóng vai trò chủ đạo trong hệ thống tài chính, chiếm khoảng 70% tài sản trong lĩnh vực tài chính. Nhà nước sở hữu một số ngân hàng, nhưng đa số là ngân hàng tư nhân với lĩnh vực tư nhân kiểm soát khaongr 80% thị trường. Ngân hàng nước ngoài chiếm ưu thế, nắm giữ hơn 60% tổng tài sản. Có nhiều ngân hàng hợp tác (569), tuy nhiên các ngân hàng này chỉ chiếm thị phần tương đối nhỏ. Cả ba loại hình ngân hàng trên cung cấp hàng loạt các dịch vụ cho khách hàng của họ.

Hệ thống ngân hàng của Ba Lan cung cấp các khoản tiền gởi, cho vay và dịch vụ kinh doanh chứng khoán. Ngân hàng nhà nước BGK chuyển tiền cho các mục tiêu (như phát triển đô thị, đường xá, nhà ở, công nghệ); chịu trách nhiệm thanh toán đa số các quỹ EU cung cấp cho Ba Lan; cung cấp các dịch vụ tín dụng đặc biệt, bao gồm các khoản thuế chấp và bảo đảm cho các công ty xuất khẩu; cung cấp trái phiếu cho các dự án tài chính cơ sở hạ tầng (đường xá). BGK cũng tham gia vào chương trình "Đầu tư Ba Lan", trong đó tập trung tạo điều kiện các vấn đề tài chính dài hạn cho các dự án đầu tư trong các lĩnh vực như điện (phân phối và phát điện) và khí đốt (mạng lưới truyền dẫn, phát triển và lưu trữ) cơ sở hạ tầng, phát triển các mỏ hydrocarbon (bao gồm khí đá phiến), cơ sở hạ tầng giao thông vận tải, cơ sở hạ tầng đô thị (xử lý chất thải, giao thông công cộng), cũng như cơ sở hạ tầng công nghiệp và viễn thông. BGK cũng hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ với bảo lãnh tín dụng với một phần của chương trình viện trợ tối thiểu. Thông tin chi tiết tại:

http://www.bgk.com.pl/en

Thẻ thanh toán thường được sử dụng với thẻ ghi nợ chiếm đa số. Cả ATM và thẻ tín dụng phổ biến được chấp nhận (VISA, MasterCard, Diner's Club and American Express) và thẻ thanh toán (VISA Electron và Maestro). Séc là phương tiện thanh toán có sẵn nhưng không được sử dụng yêu thích rộng rãi tại Ba Lan.

Internet banking phát triển nhanh chóng với các dịch vụ ngân hàng trực tuyến từ ngân hàng này đến ngân hàng khác.

Tiền gởi và tiền cho vay có sẵn trong tiền tệ quốc gia với đồng zloty của Ba Lan (PLN) và ngoại tệ. Ủy ban Giám sát tài chính (KNF) hạn chế các khoản vay bằng đồng euro và franc Thụy Sĩ để giảm thiểu mối nguy hiểm của hệ thống ngân hàng với các rủi ro trên hệ thống thanh toán do biến động tỷ giá hối đối. Chỉ những cá nhân hưởng lương bằng ngoại tệ (ví dụ như euro, franc Thụy Sĩ, đô la Mỹ) mới có thể dễ dàng tiếp cận với các khoản vay bằng ngoại tệ. Kiểm soát chặt chẽ cho vay ngoại tệ nhằm hạn chế rủi ro cho khách hàng vay ngân hàng tránh sụt giảm mạnh về giá trị của PLN. Từ năm 2011, mặc dù biến động, đồng zloty đã tăng mạnh so với cả đồng franc của Thụy Sĩ và đồng euro. Thỏa thuận tín dụng yêu cầu người vay cung cấp dữ liệu về vị thế kinh tế và tài chính của họ. Các hình thức cấp tín dụng phổ biến đối với các yêu cầu bảo lãnh ngân hàng, hối phiếu, hoặc các hình thức tài sản thế chấp khác.

KNF giám sát các ngân hàng cũng như các công ty tài chính khác. Nếu nhà đầu tư có ý định mua lại vượt quá 10%, 20%, 33,3%,50% ngưỡng của một ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty đầu tư tín thác hoặc công ty môi giới, nhà đầu tư cần phải thông báo với KNF về kế hoạch của mình. Sau đó KNF có đến 60 ngày để phản đối sự mua lại của chủ đầu tư nếu họ thấy rằng công ty thu mua sẽ không đảm bảo quản lý ổn định các tổ chức tài chính để mua lại.

Chính phủ Ba Lan vẫn chưa quyết định có nên gia nhập Liên minh ngân hàng châu Âu khi là thành viên của khu vực không sử dụng đồng tiền chung châu Âu.

- **Kiểm soát ngoại hối**

Đồng PLN được chuyển đổi đầy đủ và không có kiểm soát ngoại hối sảnh hưởng đến thương mại hàng hóa. Các công ty hoạt động tại Ba Lan có thể thoải mái sử dụng ngoại tệ,và ngân hàng có thể cung cấp ngoại tệ theo yêu cầu. Luật pháp Ba Lan cho phép

chuyển lợi nhuận, bao gồm cả thông qua trái phiếu và chứng khoán.

Theo các điều khoản khi gia nhập EU của Ba Lan, Ba Lan được yêu cầu sử dụng đồng euro. Tuy nhiên, chính phủ vẫn chưa quyết định ngày sử dụng đồng tiền chuyển đổi này.

➢ Các ngân hàng lớn tại Ba Lan

- **Citi Handlowy**

Bank Handlowy w Warszawie

ul. Senatorska 16

00-923 Warszawa

Điện thoại: +48 22 657 7200

Fax +48 22 692 5023

Trang web: http://www.citihandlowy.pl/

- **Bank BPH SA**

ul. Pk. Jana Paubickiego 2

80-175 Gdańsk

Điện thoại: +48 58 300 7001

Fax: +48 58 300 7985

E-mail: kontaktBPH@ge.com

Trang web: http://www.bph.pl

- **Bank of America Marrill Lynch**

Merrill Lynch Polska Sp. z o.o.

Global Banking and Markets

Aleje Jerozolimskie 65/79

00-697 Warszawa

Điện thoại: +48 22 630 6219

Fax +48 22 630 6218

E-mail: agnieszka.chwojko@baml.com

- **JP Morgan Chase Bank National Association**

Przedstawicielstwo w Polsce, Nowy Jork

ul. Emilii Plater 53 (WFC), 21st floor

00-113 Warszawa

Điện thoại: +48 22 441 9500

Fax +48 22 441 9502

Email: jakub.leonkiewicz@jpmorgan.com

Trang web: http://www.jpmorgan.com

- **FCE Bank Polska SA**

ul. Tasmowa 7

02-667 Warszawa

Điện thoại: +48 22 608 6900, 608 6980, 608 6985

Fax +48 22 608 6901

Trang web: http://www.ford.pl

- **PKO BP**

ul. Pulawska 15

02-515 Warszawa

Điện thoại: +48 81 535-65-65

E-mail: informacje@pkobp.pl

Trang web: http://www.pkobp.pl/

- **Bank Polska Kasa Opieki**

Pekao S.A.

ul. Grzybowska 53/57

00-950 Warszawa

Điện thoại: +48 22 656 0000

Fax: +48 22 656 0004

E-mail: info@pekao.com.pl

Trang web: http://www.pekao.com.pl/

- **ING Bank Slaski S.A.**

ul. Sokolska 34

40-086 Katowice

Điện thoại: +48 32 357 0069

Fax: +48 32 357-7010, 357-7015

E-mail: mampytanie@bsk.com.pl

Trang web: http://www.ing.pl/

- **Bank Zachodni WBK SA**

Rynek 9/11

50-950 Wrocław

Điện thoại: 1 9999; +48 22 586 80 05

Fax: +48 22 586 85 55

e-mail: kontakt@bzwbk.pl

Trang web: http://www.bzwbk.pl

Tài trợ dự án

EU hỗ trợ các dự án trong các nước thành viên, cũng như các dự án "hội nhập kinh tế" ở cả bên trong và bên ngoài biên giới EU.

Liên minh châu Âu tài trợ vốn cho các dự án thông qua Ủy ban châu Âu và các khoản vay từ Ngân hàng đầu tư châu Âu. Các khoản tài trợ từ Quỹ Cấu trúc được phân bổ cho

các nước thành viên và chỉ có sẵn cho các dự án của các nươc thành viên EU 28.

- **Các khoản vay từ Ngân hàng Đầu tư châu Âu**

Có trụ sở tại Luxembourg, Ngân hàng đầu tư châu Âu (EIB) là vũ khí tài chính của Liên minh châu Âu. Kể từ khi thành lập vào năm 1958, EIB là chìa khóa quan trọng để xây dựng châu Âu. Khi những thông lệ cho vay của EIB đã phát triển trong những năm qua, trở nên có thẩm quyền trong việc đánh giá, xem xét và giám sát các dự án. Là một ngân hàng phi lợi nhuận, EIB cung cấp các khoản vay với chi phí cạnh tranh, lâu dài tại châu Âu. Nổi tiếng với các dự án tài chính và phân tích kinh tế, ngân hàng cung cấp các khoản vay cho cả tư nhân và công trên tất cả các lĩnh vực kinh tế tại EU, như viễn thông, vận tải, cơ sở hạ tầng năng lượng và môi trường, với mục tiêu góp phần hướng tới sự hội nhập, phát triển cân bằng và sự gắn kết kinh tế và xã hội của các nước thành viên.

Trang web của EIB cung cấp thông tin về các dự án đấu thầu do EIB tài trợ:

http://www.eib.org/projects/pipeline/

- **Ngân hàng châu Âu Tái thiết và Phát triển (EBRD)**

EBRD hoạt động ở Ba Lan và nhằm mục tiêu cung cấp hỗ trợ trong những lĩnh vực mà trong quá trình chuyển đổi vẫn còn phát triển, trong đó cải cách hơn nữa để nâng cao hiệu quả năng lượng, tăng cường khả năng cạnh tranh của Ba Lan và mở rộng tiềm năng xuất khẩu. Ngân hàng đang tập trung vào việc thúc đẩy kinh tế carbon thấp, nâng cao vai trò của khu vực tư nhân trong nền kinh tế và hỗ trợ sự phát triển trong khu vực tài chính bền vững và thị trường vốn. Kể từ khi bắt đầu thành lập và đi vào hoạt động từ năm 1991, EBRD đã đầu tư gần 7 tỉ euro (9 tỉ USD) tại Ba Lan với hơn 325 dự án.

Thông tin chi tiết tại:

http://www.ebrd.com/poland.html

➢ Chương trình đầu tư Ba Lan

Đầu năm 2013, chính phủ ba Lan phát động chương trình mang tên gọi "Đầu tư Ba Lan", trong đó tập trung vào việc tạo điều kiện cho các nguồn tài chính dài hạn trong các dự án đầu tư cơ sở hạ tầng, dự án đầu tư vào điện (phân phối và phát điện), khí đốt thiên nhiên (mạng lưới truyền dẫn, phát triển và lưu trữ), sự phát triển các mỏ hydrocarbon (bao gồm cả khí đá phiến), giao thông vận tải, dịch vụ đô thị (quản lý chất thải, vận tải công cộng), cũng như cơ sở hạ tâng công nghiệp và viễn thông. Mục tiêu của chương trình "Đầu tư Ba Lan" là hỗ trợ tài chính phát triển các dự án có tầm quan trọng chiến lược đối với nền kinh tế quốc gia. Chương trình này dựa trên 2 trụ cột chính cung cấp nợ và vốn tài trợ cho các dự án đầu tư là: Ngân hàng nhà nước Gospodarstwa Krajowego (BGK) và quỹ đầu tư cơ sở hạ tầng Polskie Inwestycje Rozwojowe S.A. (PIR). Sự kết hợp này dự kiến sẽ cung cấp khoảng 10 tỉ euro (13 tỉ USD) tài chính cho các dự án được chọn trong chương trình. BGK bảo lãnh vay vốn cho các dự án đầu tư tiềm năng. Nhà đầu tư nước ngoài có thể tham gia vào sáng kiến mới này với tư cách như là nhà thầu phụ:

Thông tin thêm tại:

http://www.pir.pl/en/polish-investments-for-development/investment-policy

Chương trình hỗ trợ tài chính của EU đưa ra một mảng rộng về các khoản tài trợ, cho vay, bảo lãnh vay và đồng tài trợ các các nghiên cứu khả thi và các dự án trong một số lĩnh vực quan trọng (như môi trường, giao thông vận tải, năng lượng, viễn thông, du lịch, y tế công cộng). Một số chương trình tài chính tập tập trung cũng tạo ra việc thu mua và tạo cơ hội trực tiếp cho các tổ chức EU khác.

EU hỗ trợ các dự án phát triển kinh tế trong các nước thành viên, cũng như các dự án "hội nhập kinh tế" ở trong và bên ngoài biên giới EU. Ngoài ra, EU tài trợ cho các nước ứng cử viên và các nước láng giềng. EU tài trợ vốn cho các dự án thông qua các khoản tài trợ từ ngân sách EU và các khoản vay từ Ngân hàng Đầu tư châu Âu. Khoản tài trợ từ

chương trình của Quỹ cấu trúc và đầu tư EU được phân phối thông qua các nước thành viên và các cơ quan của khu vực. Dự án của các nước không thuộc EU được quản lý thông qua EuroAid, viện trợ nhân đạo và Bảo vệ dân sự (ECHO).

- **Quỹ cấu trúc và đầu tư châu Âu (ESIF)**

Quỹ cấu trúc EU, bao gồm Quỹ phát triển khu vực châu Âu, được tạo ra vào năm 1975 để hỗ trợ những khu vực kinh tế suy yếu trong Liên minh châu Âu yêu cầu chuyển dịch cơ cấu công nghiệp. Trong giai đoạn 2014 – 2020, EU dành 352 tỉ euro cho các dự án thuộc chính sách gắn kết của EU. Ngoài tài trợ các dự án phát triển kinh tế của các quốc gia thành viên hoặc các cơ quan nội bộ, Quỹ Cấu trúc và đầu tư EU (ESIF) cũng hỗ trợ các dự án chuyên ngành để thúc đẩy mục tiêu kinh tế xã hội và môi trường trong EU. Các nước thành viên đàm phán các chương trình theo vùng và "ngành" với các quan chức EC. Để biết thêm thông tin về các chương trình đã được hê duyệt và các dự án được đề xuất trong tương lai liên hệ trang:

http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.cfm

Đối với các dự án tài trợ thông qua ESIF, chính quyền của nước thành viên là chìa khóa để đưa ra quyết định. Đánh giá nhu cầu của đất nước, điều tra các dự án, đánh giá hồ sơ dự thầu, và chi phí hợp đồng. Để trở nên quen thuộc với các chương trình hỗ trợ tài chính có sẵn trong các nước thành viên, khuyến khích đấu thầu mở rộng đối với các chỉ số chính sách gắn kết của đất nước.

Hồ sơ dự thầu của các nước thành viên cho các dự án được EU tài trợ tùy thuộc vào pháp luật đấu thầu công EU. Tất cả các dự án ESIF được đồng tài trợ bởi chính quyền quốc gia và cũng có thể hội đủ điều kiện cho một khoản vay từ Ngân hàng Đầu tư châu Âu và quỹ nghiên cứu EU Horizon 2020.

- **Quỹ gắn kết**

Quỹ gắn kết là một công cụ trong chính sách gắn kết của EU. Quỹ này chi 63 tỉ euro (2014 – 2020) ngân sách để tài trợ cho các dự án trong hai lĩnh vực: các dự án hệ thống xuyên châu Âu trong cơ sở hạ tầng giao thông và các dự án môi trường, gồm các ngành liên quan đến phát triển bền vững, năng lượng đối với các dự án có lợi cho môi trường.

Quỹ này sẽ hỗ trợ cho các dự án tại Bulgaria, Croatia, Cyprus, Cộng hòa Séc, Estonia, Hy Lạp, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Romania, Slovakia và Slovenia.

Về nguyên tắc , các dự án này sẽ được đồng tài trợ bởi chính quyền quốc gia, ngân hàng đầu tư châu Âu và khu vực kinh tế tư nhân:

Thông tin chi tiết tại:

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/cohesion/index_en.cfm

➢ **Tài trợ khác của EU cho các nước thành viên**

Các khoản tài trợ khác theo ngành cung cấp cho các nước thành viên EU trong các lĩnh vực khoa học, công nghệ, truyền thông, năng lượng, an ninh, bảo vệ môi trường, giáo dục, đào tạo và nghiên cứu. Các gói thầu liên quan đến các khoản tài trợ được thể hiện trên trang web của Ủy ban châu Âu. Điều kiện tham gia rất nghiêm ngặt và thường được giới hạn cho các doanh nghiệp EU. Thông tin các chương trình này có thể tìm thấy tại: http://ec.europa.eu/grants/index_en.htm

➢ **Các trang web tham khảo:**

- **Trang web EU:**

+ Chính sách khu vực EU, Quỹ Cấu trúc và Gắn kết

  http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm

+ Chỉ số tài trợ và cho vay EU: http://ec.europa.eu/grants/index_en.htm

+ Văn phòng hợp tác và hỗ trợ EU: http://ec.europa.eu/europeaid/index_en.htm

+ Ngân hàng đầu tư châu Âu: http://www.eib.org/projects/pipeline/

+ Ngân hàng Xây dựng và Phát triển châu Âu

http://www.ebrd.com/pages/country/poland.shtml

+ Cơ sở dữ liệu dự thầu của Liên minh châu Âu

http://export.gov/europeanunion/grantstendersandfinancing/cseutendersdatabase/

+ Dự án tài trợ EIB: http://www.eib.org/projects/index.htm?lang=-en.

+ Cơ sở dữ liệu dự thầu của CSEU

http://export.gov/europeanunion/grantstendersandfinancing/cseutendersdatabase/

+ IPA: http://ec.europa.eu/enlargement/instruments/overview/index_en.htm

+ Các hệ thống xuyên EU (TENs): http://ec.europa.eu/ten/transport/index_en.htm

- **Trang web Ba Lan:**

+ Cơ quan đầu tư và phát triển Ba Lan

http://www.pir.pl/en/polish-investments-fordevelopment/investment-policy

+ Liệt kê danh sách: http://www.bookoflists.pl/en/unlog-list/28

Chương 8: Đi lại

Văn hóa kinh doanh

Ở Ba Lan, người ta thường bắt tay khi chào hỏi. Doanh nhân nữ không nên ngạc nhiên nếu một người đàn ông Ba Lan hôn tay mình khi được giới thiệu tại các cuộc gặp hoặc khi chào tạm biệt.

Danh thiếp được sử dụng rộng rãi ở Ba Lan và thường được trao cho từng người có mặt trong buổi gặp. Người Ba Lan thường đến dự họp với nhiều người, nên bạn cần chuẩn bị sẵn nhiều danh thiếp. Bạn cũng không nhất thiết phải có danh thiếp của mình được in bằng tiếng Ba Lan.

Trang phục khi đi giao dịch công tác ở Ba Lan nói chung mang tính nghi thức, gồm com plê và cà vạt đối với nam giới, vest hoặc váy dài đối với nữ giới. Những loại thường phục như quần bò thích hợp cho những dịp không mang tính nghi thức, tuy nhiên, để đến dự những cuộc hẹn vào buổi tối, người Ba Lan thường ăn mặc khá trang trọng. Hoa (với số lẻ) là món quà thông dụng dành cho bạn bè và người quen.

Người Ba Lan rất hay đề cập đến lịch sử. Vì thế, khi làm quen cũng như khi trao đổi, đàm phán hợp đồng, bạn nên chú ý là nếu hiểu biết cặn kẽ lịch sử Ba Lan sẽ được đánh giá rất cao. Nhưng nếu không biết hoặc không chắc chắn thì chỉ nên lắng nghe, lại càng không nên bình luận gì.

➢ Chào hỏi, làm quen

Khi xưng hô không được dùng tên họ của người Ba Lan vì người Ba Lan coi việc gọi bằng tên họ là bị hạ thấp, thể hiện sự cách biệt về xã hội và thậm chí cả khiêu khích. Đồng cấp với nhau chỉ được gọi Pan (ông) hay Pani (bà) và tên gọi. Nhưng không được quên gọi cùng với các chức vụ, tước vị của họ, tốt nhất là "làm tròn lên phía trên" chức

vụ, cấp bậc hiện tại của họ.

Bạn nên đặc biệt thận trọng khi đề cập đến quan hệ giữa Ba Lan và Đức vì đây là chuyện rất nhạy cảm đối với người Ba Lan. Đối với các vấn đề thời sự liên quan đến Ba Lan cũng vậy.

Lịch sự và thể hiện sự tôn trọng là những điều luôn được người Ba Lan để ý đến. Bạn có thể hôn tay phụ nữ Ba Lan khi đón tiếp và tiễn. Đối với nam giới thì chỉ cần bắt tay nhau là đủ.

- **Mời**

Giấy mời viết được sử dụng cho các dịp gặp gỡ chính thức, còn nếu cuộc gặp mang tính chất cá nhân thì chỉ cần mời trực tiếp hoặc qua điện thoại. Địa điểm cho những cuộc gặp gỡ đầu tiên không nhất thiết cứ phải sang trọng và đắt tiền mà chỉ cần tiện lợi, yên tĩnh và lịch sự. Thường là người mời đặt bàn riêng, ở góc tĩnh lặng, cách xa cửa ra vào. Vị khách được dành cho chỗ ngồi có thể quan sát được cả nhà hàng. Tuyệt đối không được để vị khách ngồi đối diện với bức tường.

- **Quà tặng**

Bạn không nên quên tặng hoa cho phụ nữ. Sau khi đến dự tiệc ở nhà riêng, không phải làm ngay nhưng cũng không nên để lâu quá, bạn nên gửi tới bà chủ nhà một bó hoa kèm bưu thiếp để nói lời cám ơn. Quà tặng được người Ba Lan đánh giá cao nếu như chúng có liên quan tới lịch sử và văn hóa đất nước bạn.

- **Đàm phán**

Đàm phán với người Ba Lan không đơn giản và dễ dàng, thường bắt đầu về những chủ đề chung chung, sau đó mới đi vào chủ đề, nội dung chính. Bạn nên nhớ phải xưng hô cho đúng, với đầy đủ chức vụ và tước hiệu của người Ba Lan. Đối tác Ba Lan thường không

thích bạn kiên quyết yêu cầu ghi nhận kết quả đàm phán bằng văn bản, coi sự đồng thuận trên cơ sở tin cậy lẫn nhau quan trọng hơn cả các hình thức đảm bảo bằng văn bản pháp lý.

Đối với người Ba Lan, hợp đồng được đàm phán và thỏa thuận chỉ là được coi là sự khởi đầu của mối quan hệ hợp tác, cho nên trong quá trình làm việc có những đề nghị thay đổi, bổ sung hợp đồng là chuyện thường. Bạn không được coi đó là "vi phạm hợp đồng".

- **Phê phán**

Bạn nên rất thận trọng với mọi nhận xét mang tính phê phán về đất nước và con người Ba Lan. Nếu muốn phê trách gì thì chỉ nên có mức độ và phải có lập luận thuyết phục. Người nước ngoài đã sống nhiều năm ở Ba Lan hay nhiều lần tới Ba Lan thường được nể trọng, được tham khảo ý kiến và được dành thiện cảm.

- **Trang phục và phong cách**

Người Ba Lan rất để ý đến trang phục và phong cách của đối tác. Trừ khi được mời về nhà riêng với mục đích cụ thể là "dự bữa tiệc thịt nướng", còn trong tất cả các dịp khác, từ đàm phán đến tiệc, bạn nên ăn vận lịch sự và sang trọng.

Khi nói chuyện hay trao đổi công việc với người Ba Lan, bạn không nên tỏ ra quá thân thiện và hồ hởi, người Ba Lan sẽ coi đó là tự cao tự đại, ngạo mạn. Bạn phải chú ý giữ khoảng cách, kiềm chế trong phát ngôn, luôn tạo ấn tượng lắng nghe đối tác nói. Có thiện cảm hay không là nhân tố quan trọng nhất trong quyết định của người Ba Lan có hợp tác với bạn hay không.

- **Thời gian**

Thời gian là khái niệm co giãn đối với người Ba Lan. Để làm ăn được với người Ba Lan, bạn cần dự trù nhiều thời gian. Chuyện làm ngoài giờ đối với người Ba Lan là bình

thường. Vì thế, người Ba Lan sẽ thấy khó chịu khi bị nhắc nhở về thời gian hoặc khi thấy bạn thường xuyên liếc nhìn đồng hồ. Người Ba Lan coi trọng hẹn đúng giờ, chấp nhận khách đến muộn, nhưng khi vị khách đó có lý do xác đáng, chẳng hạn như tắc đường, cấm đường…

Chủ nhật là ngày truyền thống dành để đến thăm gia đình và bạn bè ở Ba Lan. Khi lập kế hoạch kinh doanh với Ba Lan, nên kiểm tra các ngày lễ Ba Lan. Người Ba Lan không muốn lên lịch các cuộc hẹn vào ngày Chủ nhật hoặc ngày lễ Ba Lan. Trong suốt tháng hè (tháng 7 và tháng 8) phần lớn người dân Ba Lan có kỳ nghỉ.

- **Thể thao**

Tennis và golf, sau đó là cưỡi ngựa và câu cá là những môn thể thao mà giới doanh nhân Ba Lan rất coi trọng, mùa đông cùng tắm hơi nóng và vào quán rượu. Nếu bạn cũng biết chơi những môn thể thao này và cùng làm việc đó thì chắc chắn công chuyện làm ăn của bạn với người Ba Lan dễ dàng hơn nhiều.

Thủ tục xin Visa Ba Lan

Công dân của các quốc gia ngoài EU muốn nhập cảnh vào Ba Lan phải có thị thực. Thị thực là sự đồng ý của chính quyền quốc gia cho nhập cảnh và lưu trú của một người cụ thể vào lãnh thổ của mình.

Lưu ý: Người nước ngoài có thị thực hợp lệ, sĩ quan biên phòng vẫn có thể từ chối nhập cảnh. Thị thực cũng có thể bị hủy bỏ hoặc bị thu hồi tại biên giới.

Thị thực được cấp trước khi đi, tại lãnh sự quán Ba Lan tại Việt Nam:

- **Đại sứ quán nước Cộng hòa Ba Lan tại Hà Nội**

Địa chỉ: Số 3, Chùa Một Cột, Hà Nội

Điện thoại: (04) 384 520 27; (04) 3 845 3728

Fax: (04) 382 369 14

Email: polamb@hn.vnn.vn

- **Đại sứ quán nước Cộng hòa Ba Lan tại TP. Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: Tầng 11, Saigon Centre, 65 Đường Lê Lợi, Quận 1

Điện thoại: (08) 3 914 2883

Fax: (08) 3 914 2884

Email: kgrphcm@hcm.vnn.vn

Các loại Visa được cấp:

- Visa Schengen
- Visa Quốc gia

Visa Schengen được đánh dấu bằng chứ "C", visa này được cấp bởi nước trong khối Schengen với mục đích đi lại qua lãnh thổ các nước trong khối Schengen hoặc cư trú trên lãnh thổ Schengen không quá 3 tháng trong thời hạn 6 tháng kể từ ngày nhập cảnh đầu tiên.

Visa Quốc gia được đánh dấu bằng chữ "D", cho phép cư trú trên lãnh thổ nước Cộng Hòa Ba Lan có giá trị từ 3 tháng đến 1 năm. Nếu người nước ngoài muốn ở lại Ba Lan lâu hơn, sau thời gian này phải nộp đơn xin thị thực mới tại lãnh sự quán Ba Lan ở nước ngoài hoặc xin giấy phép cư trú. Chỉ có thị thực nội địa quốc gia có thể được cấp cho mục đích tố tụng trong quá trình xin tị nạn, hồi hương, sử dụng từ quyền sở hữu của thẻ Người Ba Lan.

Trước khi nộp hồ sơ xin visa, phải khai tờ khai online trên trang www.e-konsulat.gov.pl

Tất cả các giấy tờ nộp kèm theo bằng tiếng Việt đều phải được dịch sang tiếng Ba Lan hoặc tiếng Anh. Thị thực Schengen và thị thực nội địa quốc gia được cấp cho mục đích:

- Du lịch;
- Thăm;
- Tham gia vào sự kiện thể thao;
- Kinh doanh;
- Làm việc;
- Lái xe trong vận tải quốc tế;
- Hoạt động văn hóa hoặc tham gia các hội nghị;
- Thực hiện nhiệm vụ công vụ;
- Học đại học và các mục đích giáo dục khác (ví dụ như đào tạo nghề) và nghiên cứu khoa học;
- Quá cảnh;
- Chữa bệnh;
- Giải quyết giấy phép cư trú trong thời gian cố định, giấy phép định cư hoặc giấy phép cư trú dài hạn trong công đồng EU;
- Đến với công dân các nước thành viên EU và EFTA - Hiệp định EOG hoặc Thụy Sĩ;
- Tham gia trong chương trình trao đổi văn hoá, chương trình giáo dục, viện trợ nhân đạo hoặc chương trình việc làm mùa hè;

- Tham gia vào quá trình giải quyết về việc xin tị nạn;
- Sử dụng quyền sở hữu của thẻ Người Ba Lan;
- Hồi hương và tái định cư là thành viên ngần gũi trong gia đình của người hồi hương;
- Sử dụng bảo vệ tạm thời;
- Đến vì lý do nhân đạo,
- Đến vì lợi ích của Nhà nước hoặc các nghĩa vụ quốc tế.

➢ **Thủ tục giải quyết thị thực nội địa quốc gia và thị thực Schengen**

Các tài liệu cần thiết để xin thị thực:

- Hoàn thành và ký đơn xin thị thực:

+ Đơn đề nghị xin cấp thị thực nội địa quốc gia

+ Đơn xin cấp thị thực Schengen

- Hộ chiếu hoặc giấy thông hành để lãnh sự có thể cấp thị thực, hộ chiếu hoặc giấy thông hành phải:

+ Đối với thị thực nội địa quốc gia có giá trị ít nhất 3 tháng trước khi hết hạn thị thực được yêu cầu;

+ Trong trường hợp thị thực Schengen vẫn còn giá trị ít nhất 3 tháng sau ngày dự định khởi hành từ lãnh thổ của các nước thành viên hoặc trong trường hợp của vài lần, sau khi ngày dự kiến cuối cùng rời khỏi EU. Trong trường hợp chứng minh khẩn cấp, yêu cầu này có thể được bỏ qua;

+ Có ít nhất hai trang trống;

+ Được phát hành trong mười năm qua.

- Hai ảnh chụp không quá 1 năm, cỡ 4 x 6 trên nền trắng hoặc màu sáng
- Lệ phí cho thị thực (số tiền khác nhau từ 0 đến 70 euro tùy thuộc vào các loại thị thực và quốc tịch của người xin thị thực , lệ phí lãnh sự phải được thanh toán trước khi nộp đơn xin thị thực, lệ phí này là không hoàn lại trong trường hợp xin thị thực bị từ chối);
- Giấy chứng nhận bảo hiểm y tế, ít nhất 30.000 euro trong trường hợp thị thực nội địa quốc gia, bảo hiểm y tế khác do tổ chức tại Ba Lan bảo đảm

Chú ý: Nếu người nước ngoài có bảo hiểm từ làm việc hợp pháp, thì yêu cầu phải có bảo hiểm y tế (cả trong trường hợp xin thị thực nội địa quốc gia và thị thực Schengen), có thể được coi là đã hoàn tất.

Trong trường hợp xin thị thực Schengen có thể người nộp đơn bị lấy dấu vân tay; tài liệu bổ sung để chứng minh: cho mục đích nhập cảnh; có đủ số tiền chi phi để nhập cảnh, lưu trú và trở về

- Trong trường hợp thị thực Schengen, phải có chỗ ở;
- Trong trường hợp thị thực Schengen - sẵn sàng để rời khỏi lãnh thổ Schengen sau khi hết hạn của thị thực;
- Các trường hợp khác ghi trong đơn.

Cha mẹ hoặc người giám hộ hợp pháp ký đơn xin thị thực thay cho người dưới 18 tuổi. Thời gian để chờ đợi thị thực khác nhau tùy thuộc vào mỗi quốc gia.

➢ **Thị thực cho mục đích làm việc**

Nếu người nước ngoài xin thị thực (Schengen hoặc nội địa quốc gia) đi làm việc, phải nộp:

- Giấy phép lao động tại Ba Lan
- Giấy chứng nhận của người sử dụng lao động về ý định ủy thác công việc nếu giấy phép lao động không cần thiết

Thị thực cho mục đích làm việc được cấp cho thời gian cư trú, tương ứng với thời hạn ghi trong giấy phép, hoặc giấy chứng nhận.

Trong trường hợp thị thực để làm việc trên cơ sở giấy chứng nhận ủy thác việc làm cho người nước ngoài, thời gian, mà thị thực được cấp không thể dài hơn 6 tháng trong 12 tháng kể từ ngày nhập cảnh đầu tiên của người nước ngoài đến Ba Lan.

➢ **Từ chối thị thực**

Lãnh sự quán có thể từ chối cấp thị thực cho người nước ngoài trong các trường hợp sau đây:

- Không có hộ chiếu – giấy thông hành hợp lệ hoặc tài liệu khác để được quyền đi qua biên giới Schengen;
- Nếu người nước ngoài có tên trong danh sách của nước ngoài lưu trú không mong muốn ở Ba Lan
- Người nước ngoài có dữ liệu trong hệ thống thông tin Schengen (SIS) – bị từ chối nhập cảnh
- Không thể trình bày mục đích và điều kiện dự định cho thời gian lưu trú;

Viễn thông

Dịch vụ điện thoại di động dựa trên hệ GSM/DCS/UMTS/LTE. Truy cập internet có sẵn ở tất cả các loại khách sạn, mặc dù một số khách sạn có tính phí. Truy cập wi-fi miễn phí

có sẵn ở các thành phố lớn, trạm xăng, trung tâm mua sắm, cửa hàng cà phê và nhà hàng.

Trong trường hợp khẩn cấp, gọi số 112 từ di động hoặc điện thoại cố định.

Để gọi đến Ba Lan từ nước ngoài: +48 và số điện thoại (bao gồm mã thành phố trong trường hợp gọi đường dây cố định).

Ví dụ gọi số 08765.123456 thì sẽ gọi'0048.8765.123456, bỏ số 0 ở đầu.

Giao thông vận tải

Vận tải bằng đường hàng không đến và đi từ Ba Lan thì rất tốt. Máy bay quốc tế đến Ba Lan nhiều lần trong ngày từ khắp nơi trên thế giới, và Hãng hàng không Ba Lan LOT có các chuyến bay trực tiếp đến Warsaw từ Chicago, New York và Los Angeles.

Hệ thống giao thông ở Ba Lan khá phát triển, việc di chuyển ờ Ba Lan thêm nhanh chóng, đảm bảo nhờ vào việc sử dụng các phương tiện công cộng như:

- Xe bus: Hệ thống xe bus ở đây rất nhiều, nó có mặt ở đa số các thành phố, thị trấn. Nếu bạn muốn di chuyển trong cự ly ngắn thì phương tiện này sẽ rất tốt và tiện lợi.
- Xe điện ngầm: Warsaw là thành phố duy nhất ở Ba Lan có hệ thống xe điện ngầm, nên du khách chỉ có thể sử dụng phương tiện này di chuyển trong thành phố Warsaw.
- Taxi: Phương tiện này rất nhanh và tiện lợi, tuy nhiên giá cả sẽ mắc hơn các phương tiện còn lại, du khách nên hỏi giá kỹ trước khi sử dụng.

Giá cả taxi rất phải chăng. Nên gọi điện thoại trước cho một hãng taxi có uy tín để phát tín hiệu radio và bảo đảm an ninh cá nhân, cũng như tránh bị chặt chém.

Các hãng taxi lớn tại Warsaw gồm có:

- Sawa, số điện thoại: 22 644 4444

- Korpo, số điện thoại: 22 196 24
- MPT, số điện thoại: 22 19191

Bên cạnh đó, giao thông vận tải trong Ba Lan khá thuận tiện, đặc biệt là bằng máy bay và tàu hỏa. Có nhiều chuyến bay hoạt động giữa các thành phố lớn. Tuyến đường sắt rộng lớn và thường đáng tin cậy, với các tuyến đường nội thành cung cấp các toa hạng nhất, dịch vụ nhanh đến các thành phố lớn. Tuy nhiên, du lịch bằng đường sắt đến một số nơi có thể mất nhiều thời gian hơn so với dự kiến.

Dịch vụ cho thuê ô tô rất phong phú, nhưng do lưu lượng xe gia tăng đáng kể trong vài năm qua và hệ thống đường cao tốc không bắt kịp, nến lái xe trong các thành phố lớn tại Ba Lan, đặc biệt là ban đêm có thể khá nguy hiểm. Mạng lưới đường cao tốc của Ba Lan, nhìn chung kém phát triển, và đang được trùng tu lớn để đáp ứng các tiêu chuẩn của EU. Các đường cao tốc chính A1, A2 và A4 vẫn còn đang xây dựng, nhưng một số nhánh trong các đường này đã đi vào hoạt động.

➢ **Di chuyển bằng hàng không từ Việt Nam đến Ba Lan:**

Theo thống kê thì hiện tại có khoảng 50 hãng hàng không khai thác đường bay từ Việt Nam đến Ba Lan. Do đó du khách sẽ có nhiều lựa chọn hơn trong việc chọn lựa hãng hàng không phù hợp với mục đích chuyến đi, nhu cầu, cũng như chi phí cho chuyến hành trình.

Ở Việt Nam các chuyến bay sẽ xuất phát từ 2 cảng hàng không quốc tế là sân bay Nội Bài – Hà Nội và Tân Sơn Nhất – Thành phố Hồ Chí Minh. Tùy vào điểm xuất phát mà du khách có thể tham khảo hành trình phù hợp với mình.

- **Đường bay Hà Nội – Warsaw:** Có khoảng 44 chuyến bay/ngày của một số hãng hàng không phục vụ đường bay đến Warsaw như Vietnam Airlines, Qatar Airways, Alitalia Linee Aeree Italiane, Dragonair,.. Du khách sẽ quá cảnh từ 1 – 2 điểm, tại một

số thành phố như Bangkok – Thái Lan, Paris – Pháp, Munich – Đức,.. Giá vé dao động từ 415 – 5.102 USD/chuyến.

- **Đường bay Sài Gòn – Warsaw:** Có khoảng 46 chuyến bay của một số hãng hàng không phục vụ đường bay đến Warsaw như Aeroflot Russian Airlines, Etihad Airways, Turkish Airlines, Vietnam Airlines, Air Berlin. Giá vé dao động từ 350 – 8.659 USD/chuyến.

- **Đường bay Hà Nội – Krakow:** Một số hãng hàng không khai thác đường bay này như Deutsche Lufthansa, Vietnam Airlines, Qatar Airways, Thai Airways,.. mỗi ngày có khoảng 36 chuyến bay. Giá vé dao động từ 608 – 4.934 USD/chuyến.

- **Đường bay Sài Gòn – Krakow:** Qatar Airways, Jetstar Asia, Etihad Airways, Deutsche Lufthansa, Air Berlin,.. là các hãng hàng không khai thác đường bay này. Giá vé dao động từ 688 – 4.893 USD/chuyến.

Khách sạn quốc tế và nhà hàng phục vụ cho người nước ngoài chấp nhận các loại thẻ tín dụng phổ biến, mặc dù một số khách sạn nhỏ và nhà hàng có thể không sử dụng.

Kinh doanh khách sạn hạng nhất có sẵn trong hầu hết các thành phố lớn tại Ba Lan, và một số có ở các trung tâm thương mại quận. Các khách sạn lớn trang bị máy điều hòa không khí trong phòng với truy cập internet và gọi điện thoại trực tiếp. Nhiều khách sạn trung tâm cung cấp các tiện nghi với máy tính, máy fax, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và internet. Giá phòng cạnh tranh theo mùa, khách đi công tác nên kiểm tra và xác nhận giá phòng.

Ngôn ngữ

Tiếng Anh cơ bản được sử dụng rộng rãi trong hầu hết các nhà hàng và khách sạn. Tiếng Ba Lan là ngôn ngữ rất khó học. Vì thế người Ba Lan đánh giá rất cao những ai có thể nói và hiểu được ngôn ngữ của họ. Thậm chí nếu bạn thể hiện có ý muốn và quyết tâm cũng

như đã rất cố gắng để học tiếng Ba Lan cũng đủ để được người Ba Lan cho điểm cao. Chỉ thế hệ doanh nhân trẻ ở Ba Lan thông thạo tiếng Anh. Vì thế, bạn nên chuẩn bị chu đáo từ trước về ngôn ngữ khi làm việc với người Ba Lan.

Giờ địa phương, giờ làm việc và các ngày nghỉ

Giờ Ba Lan đi trước Việt Nam 5h đồng hồ (5h sáng ở Ba Lan là 10h sáng ở Việt Nam)

Giờ chuẩn UTC/GMT +1 giờ

Quy ước giờ mùa hè +1 giờ

Quy ước giờ mùa hè bắt đầu vào ngày Chủ nhật 29/3/2015, 02:00 giờ địa phương chuẩn, đồng hồ sẽ được chỉnh lại muộn hơn 1 giờ thành 03:00

Quy ước giờ mùa hè kết thúc vào ngày Chủ nhật 25/10/2015, 03:00 giờ địa phương mùa hè, đồng hồ sẽ được chỉnh lại sớm hơn 1 giờ thành 02:00

Giờ làm việc thường xuyên trong hầu hết các văn phòng chính phủ là từ 8:00 – 4:00 PM và 9:00 – 5:00 trong khu vực tư nhân.

- **Các ngày nghỉ lễ của Ba Lan trong năm 2019**

Năm mới	Thứ Ba, 01/01
Ngày Lễ Hiển linh	Chủ nhật, 06/01
Lễ Phục sinh Chủ nhật	Chủ nhật, 21/4
Lễ Phục sinh Thứ 2	Thứ Hai, 22/4
Lễ Lao động	Thứ Tư, 01/5
Ngày Hiến pháp	Thứ Sáu, 03/5

Ngày của mẹ	Chủ nhật, 26/5
Ngày lễ Chúa Thánh Thần	Chủ nhật, 09/6
Ngày kỉ niệm Corpus Christi	Thứ Năm, 20/6
Ngày của cha	Chủ nhật, 23/6
Lễ Đức Mẹ quy thiên	Thứ Năm, 15/ 8
Lễ các thánh	Thứ Sáu, 01/11
Ngày Độc lập	Thứ Hai, 11/11
Lễ Giáng sinh	Thứ Tư, 25/12
Lễ Thánh Stephen	Thứ Năm, 26/12

Chương 9: Thông tin liên hệ và các sự kiện thương mại

Đại sứ quán Việt Nam tại Ba Lan

Đại sứ: Phạm Kiến Thiết

Địa chỉ : Phố Resorowa 36, 02 – 956 Warszawa

Mã vùng: 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

Giờ làm việc:

Bộ phận văn phòng: từ thứ 2 – 6: Sáng: 8h30 – 12h, chiều: 13h30 – 17h30

Bộ phận lãnh sự: 9h00 – 12h00 từ thứ 2 đến thứ 5

Phòng Thương mại Ba Lan

Ông: Andrzej Arendarski, Chủ tịch

Địa chỉ: ul. Trebacka 4

00-074 Warsaw

Điện thoại : (48) 22 630-9600

Fax: (48) 22 827-4673

E-mail: kig@kig.pl

Trang web: http://www.kig.pl/

Văn phòng chính phủ Ba Lan

- **Bộ Môi trường**

Địa chỉ: ul. Wawelska 52/54

00-922 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 579-2900

Fax: (48) 22 579-2450

E-mail: info@mos.gov.pl

Trang web: http://www.mos.gov.pl/

- **Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn**

Địa chỉ: ul. Wspolna 30

00-930 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 623-1000

Fax: (48) 22 623-2750

E-mail: kancelaria@minrol.gov.pl

Trang web: http://www.minrol.gov.pl/

- **Bộ Tài chính**

Địa chỉ: ul. Swietokrzyska 12

00-916 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 694-5555

E-mail: kancelaria@mofnet.gov.pl

Trang web: http://www.mofnet.gov.pl/

- **Bộ Kinh tế**

Địa chỉ: Pl. Trzech Krzyzy 3/5

00-507 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 693-5000, 693- 5904

Fax: (48) 22 693-4046

E-mail: mg@mg.gov.pl

Trang web: http://www.mg.gov.pl/

- **Kho bạc**

Địa chỉ: ul. Krucza 36/Wspolna 6

00-522 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 695 8000, 695 9000

Fax: (48) 22 628 0872, 621-3361

E-mail: minister@msp.gov.pl

Trang web: http://www.mst.gov.pl/

- **Bộ Quản trị và Kỹ thuật số**

Địa chỉ: ul. Królewska 27

00-060 Warsaw

Telephone: (48) 22 245-5920

Email: mac@mac.gov.pl

Trang web: https://mac.gov.pl/

- **Cơ quan thông tin đầu tư nước ngoài**

Địa chỉ: ul. Bagatela 12

00-585 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 334-9800

Fax: (48) 22 334-9999

E-mail: post@paiz.gov.pl,

Trang web: http://www.paiz.gov.pl/

- **Văn phòng Thống kê trung ương**

Địa chỉ: Al. Niepodleglosci 208

00- 925 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 608-3000

Fax: (48) 22 608-3860

E-mail: dane@stat.gov.pl

Trang web: http://www.stat.gov.pl/

Các công ty nghiên cứu thị trường trong nước

- **Millward Brown SMG/KRC**

Địa chỉ: ul. Branickiego 17

02-797 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 545-2000

Fax: (48) 22 545-2100

E-mail: recepcja@moliera.smgkrc.pl

Trang web: http://www.smgkrc.pl/

- **TNS Ba Lan**

Địa chỉ: ul. Wspólna 56

00-687 Warszawa

Điện thoại: (48) 22 598 98 98

E-mail: tnspolska@tnsglobal.com

Trang web: www.tnsglobal.com

- **Grupa IQS Sp z. o.o.**

Địa chỉ: ul. Francuska 37

03-905 Warszawa

Điện thoại: +48 (22) 592 63 00

Fax: +48 (22) 825 48 70

Email: kontakt@grupaiqs.pl

Trang web: www.grupaiqs.pl

- **Công ty tư vấn quốc tế Cracovian (Cic)**

Địa chỉ: ul. Straszewskiego 28, Suite 22

31-113 Kraków

Điện thoại: (48 12) 432 1661

Fax: (48 12) 432 1660

E-mail: cic@cic.com.pl

Trang web: http://www.cic.com.pl/

- **Công ty TNHH PMR**

Địa chỉ: ul. Dekerta 24

30-703 Kraków

Điện thoại: (48) 12 618-9000

Fax: (48)12 618-9008

E-mail: info@pmrcorporate.com

Trang web: http://www.pmrcorporate.com/

Văn phòng ngân hàng phát triển đa phương tại Ba Lan

- **Ngân hàng châu Âu cho Tái cấu trúc và Phát triển**

Trung tâm tài chính Warsaw

Địa chỉ : Lầu 13

ul. Emilii Plater 53

00-113 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 520-5700

Fax: (48) 22 520-5800

Trang web: http://www.ebrd.com/

- **Ngân hàng thế giới**

Trung tâm tài chính Warsaw

Địa chỉ: Lầu 9

ul. Emilii Plater 53

00-113 Warsaw

Điện thoại: (48) 22 520-8000

Fax: (48) 22 520-8001

E-mail: akowalczyk@worldbank.org

Trang web: http://www.worldbank.org

- **Quỹ tiền tệ quốc tế**

Văn phòng khu vực Trung Âu và vùng Baltics

Địa chỉ: 00-108 Warszawa

ul. Zielna 37c

Điện thoại: +48 22 338 6700

Fax +48 22 338 6500

E-mail: cee-office@imf.org

Trang web: http://www.imf.org/Poland

Các ngân hàng thương mại và tổ chức tài chính lớn

- **Ngân hàng PKO BP**

Địa chỉ: ul. Pulawska 15

02-515 Warszawa

Điện thoại: +48 81 535-65-65

E-mail: informacje@pkobp.pl

Trang web: http://www.pkobp.pl/

- **Bank Polska Kasa Opieki**

Địa chỉ: Pekao S.A.

ul. Grzybowska 53/57

00-950 Warszawa

Điện thoại: +48 22 656 0000

Fax: +48 22 656 0004

E-mail: info@pekao.com.pl

Trang web: http://www.pekao.com.pl/

- **ING Bank Slaski S.A.**

Địa chỉ: ul. Sokolska 34

40-086 Katowice

Điện thoại: +48 801 222 222

Fax: +48 32 357-7010, 357-7015

E-mail: mampytanie@bsk.com.pl

Trang web: http://www.ing.pl/

- **mBank**

Địa chỉ: ul. Senatorska 18

00-950 Warszawa

Điện thoại: +48 22 829 0000

Fax: +48 22 829 0033

E-mail: piotr.rutkowski@brebank.pl

Trang web: www.mbank.pl

- **Bank Zachodni WBK SA**

Địa chỉ: Rynek 9/11

50-950 Wrocław

Điện thoại.: 1 9999; +48 22 586 80 05

Fax: +48 22 586 85 55

e-mail: artur.sikora@bzwbk.pl

Trang web: http://prasa.bzwbk.pl

- **NBP**

Ngân hàng quốc gia Ba Lan

Địa chỉ: ul. Świętokrzyska 11/21

00-919 Warszawa

Điện thoại: (48) 22 653 10 00

Fax: (48) 22 653 2475

e-mail: sekretariat.gp@nbp.pl

Trang web: http://www.nbp.pl

- **Giełda Papierów Wartościowych**

Sàn giao dịch chứng khoán Warsaw

Địa chỉ: ul. Książęca 4

00-498 Warszawa

Điện thoại: +48 22 628 3232

Fax: +48 22 628 1754

e-mail: gpw@gpw.pl

Trang web: http://www.gpw.pl

- **Związek Banków Polskich**

Liên minh Ngân hàng Ba Lan

Địa chỉ: ul. Kruczkowskiego 8

00-380 Warszawa

Điện thoại: +48 22 48 68 180, 48 68 190

Fax: +48 22 48 68 100

e-mail: wp@zbp.pl

Trang web: http://www.zbp.pl

- **Polska Izba Ubezpieczeń**

Phòng bảo hiểm Ba Lan

Địa chỉ: ul. Wspólna 47/49

00-684 Warszawa

Điện thoại: +48 22 42 05 105

Fax: +48 22 420-5107

e-mail: office@piu.org.pl

Trang web: http://www.piu.org.pl

- **Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami**

Hiệp hội quỹ đầu tư

Địa chỉ: ul. Książęca 4

00-498 Warszawa

Điện thoại: +48 22 573 76 30

Fax: +48 22 537 76 31

e-mail: poczta@izfa.pl

Trang web: http://www.izfa.pl

- **Izba Domów Maklerskich**

Văn phòng môi giới nhà

Địa chỉ: ul. Kopernika 17

00-359 Warszawa

Điện thoại: +48 22 828 1402/03, 827-3212

Fax: +48 22 827 8554

e-mail: biuro@idm.com.pl

Trang web: http://www.idm.com.pl

- **Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych**

Hiệp hội Hưu trí

Địa chỉ: Ul. Marszałkowska 20/22, lokal 64

00-590 Warszawa

Điện thoại/fax: +48 22 629 09 27

E-mail: igte@igte.com.pl

Trang web: http://www.igte.com.pl

- **Komisja Nadzoru Finansowego**

Cơ quan giám sát tài chính Ba Lan

Địa chỉ: Plac Powstańców Warszawy 1

00-950 Warszawa

Điện thoại: +48 22 262 5000

Fax: +48 22 262 5111

e-mail: knf@knf.gov.pl

Trang web: http://www.knf.gov.pl