

FILÊ CÁ ĐÔNG LẠNH (HS030402) – THỊ TRƯỜNG BA LAN

NGƯỜI MUA HÀNG

A. Các kênh phân phối thích hợp cho các nhà xuất khẩu Việt Nam:

1. Cơ cấu thương mại tại thị trường Ba Lan:

Thị trường của các sản phẩm thủy sản tại Châu Âu được đánh giá bởi các nhà nhập khẩu, các nhà chế biến của nước nhập khẩu và hệ thống các công ty phân phối. Trong thương mại, kênh phân phối đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hệ thống kênh phân phối đó là các nhà nhập khẩu, các nhà chế biến, các nhà phân phối, nhà mua sỉ, mua lẻ cũng như các nhà môi giới thủy sản.

Trong bối cảnh của nền kinh tế thị trường mang nhiều yếu tố cạnh tranh thì số lượng các công ty tham gia vào quá trình phân phối đang gia giảm. Nguyên nhân chính là do áp lực cạnh tranh và sự gia tăng công tác hậu cần trong ngành thủy sản. Đặc biệt là siêu thị ngày càng đòi hỏi nhiều dịch vụ gia tăng và sự thuận tiện trong lĩnh vực cung ứng. Nhu cầu về an toàn thực phẩm và truy nguyên nguồn gốc dẫn đến sự rút ngắn chuỗi cung ứng và do đó có mối liên hệ trực tiếp giữa nhà cung ứng và nhà bán lẻ.

2. Các kênh thương mại để thâm nhập thị trường:

Những nhà nhập khẩu muốn vào thị trường Ba Lan đều phải thông qua hệ thống cảng biển và hàng không. Hệ thống hải cảng và sân bay này đều có hệ thống kho lạnh và xử lý tốt cho các mặt hàng thủy sản nhập khẩu, kèm với hệ thống vận tải bao gồm đường sắt, đường thủy, khá tốt được trải dài khắp Ba Lan. Nên qua hệ thống này các mặt hàng thủy sản được phân phối trong toàn quốc.

Tại thị trường Châu Âu, hệ thống phân phối là một trong những yếu tố đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh ngành thủy sản:

2.1. Nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu chế biến và đại lý:

- Nhà nhập khẩu: là những nhà nhập khẩu trực tiếp hay gián tiếp từ các nhà xuất khẩu của các quốc gia trong và ngoài Châu Âu. Họ mua bán sản phẩm thủy sản, phần nhiều là sản phẩm cho ngành chế biến, những nhà bán lẻ, bán sỉ và tái xuất khẩu. Thông thường, những nhà nhập khẩu thường thực hiện quy trình nhập khẩu và có quyền phân phối sản phẩm. Trong nhiều trường hợp thực tế, nhà nhập khẩu có mối liên hệ lâu dài với nhà cung ứng và thường là người tư vấn cho nhà cung ứng về chất lượng sản phẩm, kích cỡ đóng gói, nhiệt độ kỹ thuật và loại bao bì đóng gói,...
- Nhà nhập khẩu chế biến: là những nhà nhập khẩu cũng có thể là nhà chế biến sản phẩm cuối cùng. Ví dụ, nhà nhập khẩu cá thường chế biến và đóng gói thành sản phẩm tiêu dùng. Chuỗi cung ứng những sản phẩm này rất ngắn. Những nhà chế biến hay nhà sản xuất thường chế biến sản phẩm là nguyên liệu hay bán sơ chế như filê hoặc thành lóc, rồi bán cho những nhà chế biến khác.
- Đại lý: đóng vai trò trung gian thiết lập mối quan hệ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu, và triển khai thực hiện các đơn đặt hàng. Có 2 dạng đại lý: đại lý đại diện người mua như nhà chế biến thủy sản – tái xuất ; hoặc đại lý đại diện người bán – hầu hết nhà xuất khẩu...họ có thông tin cập nhật xu hướng thị trường, giá cả và các yêu cầu của khách hàng đối với từng mặt hàng.
- Kênh phân phối quan trọng nhất cho các nhà xuất khẩu từ các quốc gia đang phát triển là các nhà nhập khẩu. Sau đây là một số nhà nhập khẩu quan trọng tại Ba Lan:
 - o Graal – <http://www.graal.pl>
 - o North Coast – <http://www.northcoast.com.pl>
 - o BK-Food – <http://www.bk-food.com.pl>
 - o Wilbo – <http://www.wilbo.pl>
 - o Rieber Food - <http://.kingoscar.com.pl>

2.2. Nhà bán lẻ, các tổ chức bán lẻ:

- Trong những năm gần đây, hệ thống kênh phân phối bán lẻ của Ba Lan đang trải qua những thay đổi và phát triển đáng kể về mặt cấu trúc của hệ thống bán lẻ này. Số lượng các hệ thống siêu thị đang tăng nhanh trong thập niên vừa qua.
- Ngày nay, hệ thống siêu thị đã trở thành phổ biến đối với người tiêu dùng Ba Lan. Hệ thống siêu thị chiếm khoảng 40% thị phần bán lẻ và ngày càng nhiều cửa hàng bán lẻ nhỏ đã dần biến mất, đặc biệt là

tại khu vực thành thị. Điều này chứng tỏ các siêu thị đang chiếm ưu thế hơn so với các thống phân phối bán lẻ khác về hàng thủy sản tại Ba Lan.

- Hầu hết các nhà bán lẻ tại Ba Lan là các công ty nước ngoài. Dưới đây là một số nhà bán lẻ lớn tại Ba Lan:
 - o Metro – <http://www.metrogroup.pl>
 - o Tesco – <http://tescocorporate.com>
 - o Jeronimo Martins – <http://www.biedronka.pl>
 - o Ahold Polska – <http://www.ahold.pl>

Bên cạnh những nhà nhập khẩu lớn thì cũng có rất nhiều nhà nhập khẩu vừa và nhỏ, hầu hết các công ty này động kinh doanh các loại sản phẩm thủy sản như cá, tôm...

3. Xu hướng cơ cấu thương mại

Các đại siêu thị và tổ chức thu mua hàng thủy sản nhập khẩu lớn ngày càng gia tăng số lượng trên thị trường Ba Lan.

Vai trò của thương mại điện tử, mua hàng điện tử

Thương mại điện tử đang ngày càng được sử dụng rộng rãi trong thương mại thủy sản tại trên thế giới. Thương mại điện tử được thực hiện trong quá trình tìm kiếm và tạo mối quan hệ lần đầu với đối tác kinh doanh. Tuy nhiên, việc sử dụng thương mại điện tử kinh doanh thủy sản vẫn còn là một câu hỏi lớn vì các yêu cầu về chất lượng trong kinh doanh thủy sản chủ yếu vẫn dựa trên yếu tố lòng tin và mối quan hệ lâu dài giữa các nhà nhập khẩu với các đối tác xuất khẩu hơn là tiếp xúc kinh doanh qua mạng. Ngày nay, người tiêu dùng vẫn còn đang lưỡng lự trong việc sử dụng thương mại điện tử để giao dịch mua bán sản phẩm cụ thể hơn là mặt hàng thủy sản, mặc dù hình thức này hiện đang rất thịnh hành tại các quốc gia Châu Âu.

Thủ tục thu mua

Tại Ba Lan, hầu hết những nhà mua hàng đều tìm kiếm các mối quan hệ làm ăn hệ lâu dài với các nhà xuất khẩu. Một trong những yếu tố quan trọng để nhà nhập khẩu mua hàng quan tâm đó là tính ổn định về chất lượng của sản phẩm.

Một vài lời khuyên

Để thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài với nhà nhập khẩu thủy sản tại Ba Lan. Hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn. Cách tiếp cận nhà nhập khẩu tại thị trường Ba Lan là thông qua các hội chợ thủy sản chuyên ngành, các hiệp hội, các cuộc hội thảo về hàng thủy sản toàn cầu được EU tổ chức hằng năm.

B. Tìm các nhà nhập khẩu:

1. Danh sách tổng hợp (Long list)

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể biên soạn được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần cấu trúc thương mại (kênh phân phối) của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng bạn đang quan tâm. Với phương pháp này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác dài hạn một cách dễ dàng. Xin lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy bạn cần có thời gian để làm quen với các website và các cơ sở dữ liệu được đề cập dưới đây.

2. Nguồn thông tin

Hãy sử dụng các nguồn thông tin sau để xây dựng một danh sách tổng hợp:

- Phòng Thương mại Ba Lan – <http://www.kig.pl>
- Trang triển lãm thủy sản Châu Âu – <http://www.euroseafood.com/>
- Trang Europage – www.europages.com
- Trang Google – <http://www.google.com>

3. Tạo danh sách ngắn (Short list)

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có tiềm năng. Bạn sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra thông tin trên website của các công ty (về quy mô, chính sách tìm kiếm nguồn hàng, sản phẩm, chiến lược cạnh tranh...)
- Gọi điện đến các công ty còn lại và/hoặc các hiệp hội để có thêm thông tin chi tiết.
- Cũng có thể liên lạc bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

4. Tiếp cận đối tác:

Địa điểm tốt nhất để tiếp cận nhà mua hàng tại Châu Âu là tại một trong các hội chợ chuyên ngành thủy sản tại Châu Âu.

Hội chợ triển lãm quốc tế về ngành cá tại Ba Lan được tổ chức 02 năm một lần.

Hoặc bạn có thể vào các website sau để tìm hội chợ chuyên ngành thủy sản tại thị trường Châu Âu:

- <http://www.mtgsa.pl/e4u.php/13,en>
- www.auma.de
- www.auma.de
- www.eventseye.com
- www.euroseafood.com
- www.exportdatabse.com

Bạn cũng có thể liên lạc với nhà nhập khẩu qua điện thoại để tự giới thiệu về mình. Trước tiên bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng. Tiếp đến bạn nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện. Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không. Có thể họ sẽ yêu cầu bạn gửi một tờ bướm giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

Một vài lời khuyên

Ngoài ra, bạn phải tin chắc rằng có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Động lực cho nhà mua hàng tại Ba Lan là chất lượng sản phẩm ổn định, đạt các tiêu chuẩn chất lượng: HACCP và chứng nhận ISO và chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm.

Xin vui lòng tham khảo thêm phần yêu cầu về tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm hồ sơ nhà nhập khẩu để có biết thêm thông tin.

5. Danh sách một số nhà mua hàng của Ba Lan:

1) GRAAL

Ad: 22 Zachodnia, 84-200 Wejherowo, Poland.

Phone: +48 (58) 672 34 98

Fax: +48 (58) 677 28 43

Email: biuro@graal.pl

Website: <http://www.graal.pl>

2) WILBO Joint Stock Company

Ad: 8 Przemyslowa Street, 81-029 Gdynia, Poland

Tel: +48 58 78 37 006,

Fax: +48 58 78 37 208,

Email: eksport@wilbo.pl

Website: <http://www.wilbo.pl>

3) BK – Food

Ad: 8 Plac Kaszubski , 81-350 Gdynia, Poland

Tel. (058) 666 20 00,

Fax: (058) 666 20 07,

Email: office@bk-food.com.pl

Website: <http://www.bk-food.com.pl>

4) **Rieber Foods Polska S.A.**

Ad: 14 Prymasa Stefana Wyszyńskiego, 87-800 Włocławek, Poland

Tel: +48 (58) 670 65 00

Fax: +48 (58) 670 65 06

Email: kingoscar.gniewino@rieberson.no

Website: <http://.kingoscar.com.pl>

5) **North Coast:**

Ad. 3-go Maja 8, 05-800 Pruszków, Poland

Tel.: 022-738 31 50

Fax.: 022-738 31 59

Email: biuro@northcoast.com.pl

Website: <http://www.northcoast.com.pl>